

UNIVERSITÉ DE NEUCHÂTEL – FACULTÉ DE DROIT

Section des sciences commerciales, économiques et sociales

La vente avec prépaiement par acomptes

THÈSE

présentée à la Section des Sciences commerciales, économiques et sociales
de l'Université de Neuchâtel
pour obtenir le grade de
Docteur ès sciences commerciales et économiques

par

KURT ARM

Licencié ès sciences économiques
de l'École des Hautes Etudes Commerciales
de St-Gall

IMPRIMERIE VOGT-SCHILD S. A., SOLEURE

1958

LA VENTE AVEC PRÉPAIEMENT
PAR ACOMPTES

UNIVERSITÉ DE NEUCHÂTEL – FACULTÉ DE DROIT

Section des sciences commerciales, économiques et sociales

La vente avec prépaiement par acomptes

THÈSE

présentée à la Section des Sciences commerciales, économiques et sociales
de l'Université de Neuchâtel
pour obtenir le grade de
Docteur ès sciences commerciales et économiques

par

KURT ARM

Licencié ès sciences économiques
de l'École des Hautes Etudes Commerciales
de St-Gall



IMPRIMERIE VOGT-SCHILD S. A., SOLEURE

1958

IMPRIMATUR

Monsieur Kurt Arm, de Soleure, est autorisé à imprimer sa thèse de doctorat ès sciences commerciales et économiques:

La vente avec prépaiement par acomptes

Il assume seul la responsabilité des opinions énoncées.

Neuchâtel, le 22 mars 1957.

Le Directeur de la Section des sciences
commerciales, économiques et sociales

P.-R. Rosset

A MES PARENTS

Avant-propos

La présente étude constitue, à notre connaissance, la première tentative de soumettre la vente avec prépaiement par acomptes à un examen systématique et de la considérer sous tous ses aspects.

En traitant ce sujet, nous avons rencontré de grandes difficultés pour rassembler la documentation nécessaire. Le matériel statistique, qui devrait former la base d'une étude de ce genre, présente malheureusement encore beaucoup de lacunes. Ni les autorités, ni les associations professionnelles n'ont été à même de mettre à notre disposition une documentation susceptible d'être utilisée dans notre travail. Il nous a été tout aussi difficile de trouver des données particulières sur la marche des entreprises qui pratiquent ce genre de vente. La notion de secret professionnel est très étendue chez ces entreprises. Alors qu'un bon nombre d'entre elles nous ont soumis de la documentation pour étude, aucune ne nous a autorisé à utiliser pleinement toutes ses données statistiques.

D'autre part, nous n'avons point trouvé d'ouvrage traitant du sujet dans son ensemble et pouvant être utilisé pour notre étude. Nous avons donc dû nous contenter de puiser dans divers articles de presse et dans des brochures qui traitent la question de façon fragmentaire et, dans la plupart des cas, de manière unilatérale ou très tendancieuse. Toutes ces raisons expliquent les lacunes que notre étude peut présenter du point de vue statistique ainsi que ses imperfections, dont nous sommes parfaitement conscient.

Nous tenons à remercier ici toutes les entreprises et organisations et notamment M. P. Beuttner, de la Schweizerische Möbel-Treuhandgenossenschaft à Weinfelden, M. K. Ernst, de la Möbel AG à St-Gall, et M. P. Schmidiger, de la Möbel-Pfister AG à Suhr, pour l'aide qu'ils nous ont apportée et pour l'intérêt très vif qu'ils ont témoigné envers notre étude. Nous sommes tout particulièrement obligé, d'autre part, à M. le professeur P.-R. Rosset, notre vénéré maître, qui nous a proposé de traiter ce sujet et qui nous a facilité ce travail par ses précieux encouragements et par ses conseils.

Introduction

La vente avec prépaiement par acomptes a fait de nombreux et rapides progrès sous les formes les plus variées, favorisée qu'elle fut notamment, ces dernières années, par la haute conjoncture persistante. Il est intéressant de constater à ce sujet que la vente avec prépaiement par acomptes et la vente à tempérament sont pratiquées presque toujours dans les mêmes branches. Cela n'a cependant rien de surprenant. La vente avec prépaiement a fait l'objet d'une pétition en 1943 de la part de la Commission permanente suisse d'assistance, en relation avec d'autres propositions ayant pour but d'apporter un correctif à la vente à tempérament¹. A première vue, la vente avec prépaiement ne semble point présenter autant d'inconvénients que la vente à tempérament. C'est sans doute la raison pour laquelle la vente avec prépaiement a été proposée comme une mesure d'assainissement de la vente à tempérament. Le prépaiement repose en effet sur une base plus saine et plus sérieuse. Lors de la vente avec prépaiement, l'acheteur doit tout d'abord économiser le montant nécessaire à l'achat avant d'entrer en possession de l'objet. Cela lui permet en principe l'acquisition de biens nécessaires et durables sans qu'il en résulte pour lui un endettement.

En pratique, toutefois, à la suite d'inconvénients qui ont été constatés dans la vente avec prépaiement, divers problèmes nouveaux se sont présentés. Alors même que l'on persistait dans l'idée que le prépaiement est en principe un bon système, il a fallu admettre qu'il présente également de grands dangers.

On discute fort à l'heure actuelle, en Suisse, des avantages et des inconvénients de la vente avec prépaiement. Des institutions d'utilité publique et de politique sociale ont entrepris, les premiers, de lutter par tous les moyens contre les abus. A la suite d'événements particulièrement malheureux, où l'on a vu des acheteurs à prépaiement être dépouillés de leur argent ou le perdre dans des faillites, un premier essai de réglementer ce genre de commerce sur le plan fédéral par la voie législative a été tenté aux Chambres fédérales. Jusqu'alors cette forme de vente n'avait fait l'objet que d'une interpellation au Grand Conseil du canton de Neuchâtel au printemps 1954. En février 1956, le problème fut débattu également au Grand Conseil zurichois; par ailleurs, le Grand Conseil du canton de St-Gall a l'intention de l'examiner dans une de ses prochaines sessions.

Les entreprises qui se livrent à la vente avec prépaiement par acomptes sur base sérieuse se proposent également d'envisager de meilleures solutions, mais en général leur attitude est négative ou pour le moins sceptique lorsqu'on parle de consacrer légalement cette forme de vente. Elles préféreraient atteindre leur but par des arrangements internes, sur le plan professionnel.

¹ Herold, H., «Das Abzahlungsgeschäft und seine Probleme», dans «Wirtschaft und Recht», 6^e année, premier cahier, 1954, page 36.

Les problèmes soulevés par l'apparition et le développement du système de vente avec prépaiement par acomptes sont en effet nombreux et le resteront aussi longtemps que le contrat à prépaiement n'aura pas été réglementé dans ses grandes lignes. On est en droit d'affirmer que ce ne sont pas seulement, de nos jours, des parlementaires et des institutions sociales qui ont avantage à voir intervenir une solution, mais que des milieux plus larges de notre population attendent avec intérêt les mesures qui seront prises à l'avenir.

Le problème est certes actuel; il vaut donc la peine d'en entreprendre l'étude. Le but principal de ce travail consistera à déterminer les cadres nécessaires à l'élaboration de contrats de vente avec prépaiement par acomptes.

Toutefois, il importe à cet effet d'examiner très attentivement, en premier lieu, la structure, la nature, le rôle et l'importance de la vente avec prépaiement par acomptes. Au cours de cet exposé, nous nous efforcerons de traiter le sujet objectivement. Nous nous rendons cependant compte d'emblée que, dans certaines parties de notre étude, il ne nous sera pas possible d'éviter une prise de position nettement subjective.

Première partie

Origine et genres des ventes avec prépaiement par acomptes

CHAPITRE I

Origine et développement de la vente avec prépaiement par acomptes

Le système de la vente avec prépaiement par acomptes n'est connu que depuis un temps relativement récent. Les méthodes de vente par acomptes avaient fait leurs preuves pendant de longues années et étaient devenues courantes sans que l'on rencontrât pendant cette période la pratique du prépaiement.

Nous avons entendu parler pour la première fois du système de vente avec prépaiement par acomptes par la maison Singer et Cie, fabrique américaine de machines à coudre. Cette maison a introduit la méthode de prépaiement aux environs de 1930 et l'a pratiquée avec un succès manifeste, en Suisse également. Ce fut une grande innovation dans la vie économique. La maison Singer utilisa cette méthode de vente comme moyen de lutte et se proposa de dépasser toutes les entreprises concurrentes et de diminuer leur part sur le marché des machines à coudre. En un temps relativement court, cette maison a réussi à s'imposer grâce au nouveau système de vente qu'elle avait lancé, système qui lui assura une importante avance sur ses concurrents.

Ce n'est pas un hasard si le système de prépaiement a été introduit par une maison qui, depuis bien des années déjà, disposait d'une organisation de vente par acomptes fonctionnant parfaitement et qui avait acquis une grande expérience dans ce mode de faire. Elle possédait également les rouages administratifs indispensables pour introduire cette nouvelle forme de vente. Il faut se rendre compte que la décision d'adjoindre le système du prépaiement à la méthode traditionnelle de la vente à tempérament, a eu notamment d'importantes répercussions sur la structure financière de l'entreprise. Il est donc évident que seule une entreprise bien assise du point de vue financier, et d'ancienne réputation, pouvait se risquer à introduire une semblable innovation.

Les autres vendeurs de machines à coudre éprouvèrent bientôt les effets de cette nouvelle situation et, peu de temps après le succès remporté par cette nouvelle forme de vente, ils se trouvèrent placés devant une concurrence toute nouvelle et nullement inoffensive.

A cette date déjà, quelques marchands de machines à coudre, doués d'initiative, tentèrent de dominer la situation créée par ce nouveau mode de concurrence en instituant un système d'abonnements. Leurs efforts se heurtèrent,

toutefois, à l'opposition opiniâtre de leurs organisations professionnelles, vu la politique qu'elles pratiquaient alors, et il arriva même que des vendeurs de machines à coudre à l'esprit avancé furent exclus de leurs organisations¹.

Il convient tout particulièrement de signaler ici le nom de M. Josef Vonarburg, de Lucerne, négociant en machines à coudre, qui entra en conflit avec les idées dominantes de la politique syndicale. Le système de prépaiement qu'il avait créé fut condamné, ayant été considéré comme un système dit de la boule de neige. Cependant, après une longue période de conflits et de désaccords graves, on trouva une issue et toute la branche suisse des machines à coudre put ainsi tirer avantage des principes de concurrence établis par un système d'abonnements.

M. Josef Vonarburg mit à la disposition de ses collègues le résultat de ses diverses expériences et facilita considérablement les travaux préliminaires qui aboutirent à la création de la TGVSN (Treuhandschenschaft des Verbandes Schweizerischer Nähmaschinenhändler – Société fiduciaire de la Fédération des négociants suisses en machines à coudre)².

La TGVSN se constitua à Weinfelden peu avant la deuxième guerre mondiale, soit le 6 juillet 1939. Il faut constater que la création de cette institution n'est pas due à un simple hasard, mais qu'elle forme l'aboutissement logique de la lutte pour l'existence des négociants indépendants de machines à coudre³.

Peu après 1930 également, le système de la vente avec prépaiement fut introduit par les Grands Magasins Hermann Tietz, à Munich. Après avoir obtenu au début quelques résultats remarquables, on l'abandonna cependant car, à la longue, le rendement n'avait probablement pas ou pas assez correspondu à l'attente.

On se souviendra sans doute du système de prépaiement inauguré en Allemagne avant la guerre sur une base très large en faveur des automobiles V.W. (Volkswagen – voiture populaire). Peu après le début des travaux de construction des usines V.W. à Wolfsburg/Fallersleben, près de Braunschweig, la « Arbeitsfront » (Front du travail) de l'époque lança un appel à la population pour l'inviter à acquérir des automobiles V.W., dès que la fabrication serait commencée, par le versement anticipé d'acomptes mensuels. Le prix de la voiture était fixé à 990 R. M. Des épargnants, au nombre de 337 000, répondirent à cet appel et réunirent 280 millions de R. M.⁴ Cependant, les acomptes n'étaient par versés à la fabrique d'automobiles V.W., mais ils furent portés sur un compte spécial de la banque de la « Deutsche Arbeitsfront ». La deuxième guerre mondiale empêcha par la suite l'exécution du contrat par la fabrique V.W.

¹ Beuttner, P., Schweiz. Gewerbezeitung, n° 35/1955 : « Beilage zum Thema Vorspar- und Abzahlungsgeschäft », et P. Beuttner : « Betrachtungen über die Organisation des Vorspar- und Abzahlungsgeschäftes auf verbandseigener Grundlage » dans « Neuzeitliche Detailistenpolitik », cahier 14, Weinfelden 1955, page 10.

² Beuttner, P., « Zehn Jahre TGVSN », « Neuzeitliche Detailistenpolitik », cahier 11, Weinfelden 1949, page 19.

³ Beuttner, P., « Betrachtungen », art. cit., page 10.

⁴ Voir « Neue Zürcher Zeitung » n° 28, 6 janvier 1954, « Der Rechtsstreit der Volkswagen-sparer ».

Au printemps 1949, deux épargnants ayant versé des acomptes intentèrent aux usines actuelles de Wolfsburg, un procès de principe (Musterprozess) auprès du Tribunal de première instance (Landesgericht) de Hildesheim et exigèrent la livraison des deux voitures, commandées il y a quinze ans, contre versement d'une somme complémentaire à fixer par le tribunal. Celui-ci ne donna pas suite à la requête en considérant que, d'une part, l'usine V.W. avait bien assumé certaines obligations conformément aux contrats d'épargne conclus, mais que, d'autre part, la base même des anciens contrats d'épargne avait disparu. La fabrication et la vente des voitures V.W., ayant été très étroitement conditionnées par le régime national-socialiste, impliquaient la survivance du Troisième Reich. Après la défaite totale qui termina la guerre et vu toutes les conséquences politiques et économiques qui en résultèrent, le maintien des anciens contrats-épargne ne serait pas justifié; les usines des voitures V.W. seraient acculées à la faillite si elles devaient remplir toutes ces anciennes obligations. Les conséquences rejailliraient sur la communauté¹.

Les deux épargnants recoururent au Tribunal d'appel (Oberlandesgericht) de Celle. Confirmant le premier arrêt, celui-ci déclara que la modification complète du niveau des prix, compte tenu de l'ensemble des obligations des usines V.W. résultant de tous les contrats, suffisait à elle seule à débouter les plaignants. Le tribunal estima en outre qu'il était impossible de modifier, d'une manière acceptable pour les usines V.W., les dispositions concernant les prix, le mode de paiement et le délai de livraison en vue de maintenir la validité des contrats en question. Les épargnants devraient notamment s'engager à faire des versements complémentaires dont les montants ne pourraient être déterminés d'avance. On ne saurait exiger cela des épargnants, d'autant moins que la livraison des voitures devrait s'échelonner sur plusieurs années et que l'épargnant individuel ne pourrait compter sur une date fixe de livraison malgré le versement d'acomptes de prépaiement. Enfin, il a été formellement constaté que l'initiative de créer une voiture populaire à bon marché avait émané d'Hitler et que les travaux préparatoires pour construire et aménager l'usine avaient été largement terminés lorsque le système d'épargne de la «Deutsche Arbeitsfront» fut introduit. Par ailleurs, la construction de l'usine a été réalisée sans qu'il ait été fait appel au fonds constitué par les épargnants².

Le Tribunal fédéral (Bundesgerichtshof) à Karlsruhe, auquel il fut recouru par la suite, renvoya l'affaire, en automne 1951, au Tribunal d'appel de Celle pour nouvel examen. Les usines V.W. tentèrent, dans une action reconventionnelle, de provoquer une décision selon laquelle la «Deutsche Arbeitsfront», et non pas elles-mêmes, devrait être considérée comme partie contractante.

Cette demande reconventionnelle fut déclarée non recevable par la première chambre civile du Tribunal d'appel dans un jugement partiel et la qualité de partie contractante fut reconnue aux usines V.W. Cette décision donna tout à coup aux épargnants une chance de ne pas avoir à considérer leurs versements comme définitivement perdus. A la suite d'un appel, 127 610 épargnants de

¹ Voir «Neue Zürcher Zeitung» n° 437, 1^{er} mars 1951: «Ablehnung der Berufungsklage der deutschen Volkswagensparer».

² Voir «Neue Zürcher Zeitung», n° 437, 1^{er} mars 1951, art. cit.

voiture V.W. firent valoir leurs prétentions; 60% demandèrent la fourniture d'une voiture sur la base de versements complémentaires d'un montant à fixer ultérieurement, tandis que 25% exigèrent le remboursement; les autres formulèrent diverses réserves¹.

Cependant, le jugement prononcé par le Tribunal d'appel fut tout d'abord examiné encore une fois par le Tribunal fédéral de Karlsruhe, auquel les usines V.W. avaient demandé de procéder à une révision du jugement.

Par jugement définitif intervenu en date du 21 décembre 1954, le Tribunal fédéral de l'Allemagne occidentale (Westdeutsches Bundesgericht) statua que les épargnants allemands de voitures V.W. n'avaient pas droit à une indemnité, car ils n'avaient pas conclu de contrat avec les usines V.W. contrôlées par l'Etat². Le jugement fait ressortir en outre que les fonds versés par les épargnants sont conservés intégralement dans une banque et que la Commission bancaire à Berlin avait reconnu en principe le droit des épargnants sur ces fonds.

Nous avons brièvement retracé les jugements successifs auxquels a donné lieu le procès introduit au sujet des prépaiements destinés à des voitures V.W., car ils font ressortir avec une rare netteté le caractère hypothétique et compliqué de ce genre de questions³. On n'a pas encore décidé du sort des fonds déposés. Nous doutons cependant que les épargnants puissent se tirer d'affaire sans pertes importantes.

Revenons à la situation telle qu'elle se présente en Suisse. Dans notre pays, les méthodes de prépaiement par acomptes furent longtemps exclusivement appliquées à la branche des machines à coudre. Au cours de la dernière guerre mondiale, toutefois, une nouvelle évolution se dessina⁴.

Ce furent notamment deux grandes maisons dans les branches des textiles et de l'ameublement⁵ qui appliquèrent ces nouvelles méthodes de vente et elles réussirent assez rapidement à conclure des contrats de vente représentant un total atteignant des millions de francs. On voit donc que ce sont de nouveau de grandes entreprises qui introduisirent les premières la méthode du prépaiement. C'est qu'elles seules étaient en mesure, du point de vue administratif, de remplir les conditions que requiert l'organisation individuelle de ces méthodes modernes de vente.

¹ Voir «Neue Zürcher Zeitung», n° 28, 6 janvier 1954, art. cit.

² Voir «Neue Zürcher Zeitung», n° 3283, 21 décembre 1954: «Entscheid des Bundesgerichts gegen die Volkswagensparer».

³ Il nous a pas été possible de pousser plus loin, dans le cas particulier, les investigations qui auraient présenté de l'intérêt pour l'étude des méthodes de vente avec prépaiement, car toute la documentation relative à l'épargne réalisée en vue de l'achat de voitures V.W. a été complètement détruite pendant la guerre.

⁴ Cette évolution était due principalement à la crainte d'un rétrécissement des affaires après la fin de la guerre. On choisit donc la méthode de vente avec prépaiement permettant de lier les clients longtemps d'avance à une entreprise. D'autre part – et c'est là une autre raison – on ne voulait pas développer davantage la vente à tempérament qui présentait déjà de grands risques, vu l'incertitude qui régnait pendant la guerre. Pour assurer néanmoins l'écoulement des marchandises, on introduisit la vente avec prépaiement.

⁵ Pour la branche textile: Maison Frey, vêtements, à Wangen près Olten.

Pour la branche du meuble: Maison Pfister, Ameublements S.A., Suhr.

Les autres entreprises de la branche éprouvèrent rapidement les effets négatifs de l'activité intense déployée par les maisons pratiquant la vente avec prépaiement. Il s'agissait pour la plupart d'entreprises de moyenne ou petite envergure. Désireuses de s'affirmer et de soutenir la concurrence, il ne leur restait guère d'autre moyen que de pratiquer, elles aussi, ces nouvelles méthodes. C'est ainsi que de nombreuses maisons se décidèrent, après la fin de la deuxième guerre mondiale, à adjoindre la vente avec prépaiement par acomptes à leurs méthodes traditionnelles, soit la vente à tempérament et la vente au comptant ; mais cela n'alla pas sans de notables difficultés pour certaines d'entre elles.

Les grandes entreprises avaient entre temps affermi leur position qui était devenue dirigeante, et elles réalisèrent des contrats annuels de vente avec prépaiement dépassant tous les montants qu'elles avaient pu espérer. Les petites entreprises indépendantes de ces branches tentèrent à leur tour à ramener un certain équilibre. A cet effet, de nombreux maîtres menuisiers et fabricants de meubles s'associèrent et fondèrent, en 1949, la SMTG (Schweizerische Möbel-Treuhandgenossenschaft – Société fiduciaire suisse du meuble). Dans la branche textile il y eut également association. Au début de 1954 y fut fondée une communauté d'intérêts entre quelques organisations faitières du textile¹, d'une part, et la Société fiduciaire de la Fédération suisse des marchands de machines à coudre, d'autre part.

Tous les membres de ces organisations professionnelles eurent, grâce aux institutions de secours mutuel nouvellement créées, la faculté de pratiquer également la vente avec prépaiement.

On constate donc de façon très nette que ce furent chaque fois de grandes entreprises, bien assises du point de vue financier, qui introduisirent le système de prépaiement et que, par la suite, d'autres maisons – en général des entreprises moyennes ou petites – ont suivi la même voie. Actuellement, la vente avec prépaiement par acomptes est solidement installée, en particulier dans les branches suivantes : ameublement, trousseaux et machines à coudre. Cependant, d'autres branches de la production pratiquent également des ventes parfois assez importantes sur la base du prépaiement. Nous songeons ici notamment aux articles de ménage : des aspirateurs, des armoires frigorifiques et des machines à laver surtout peuvent être acquis sur la base du prépaiement. Récemment, les marchands d'automobiles, de motocyclettes et de vélos ont également commencé à pratiquer la vente avec prépaiement. Une évolution toute nouvelle se fait jour en ce sens que des prestations d'ordre économique, sous forme de travail, de transports, etc., ont fait l'objet de prépaiements ces tout derniers temps. Cependant, cette méthode y est encore peu pratiquée et il convient de signaler, parmi les affaires courantes de cette nature, des abonnements de réparation principalement utilisés dans la branche radio. Aux Etats-Unis, les compagnies de navigation aérienne ont depuis quelques mois introduit le système du prépaiement. Dans ce pays, il est possible en

¹ Ces organisations sont : Schweiz. Textildetaillistenverband, St-Gall ; Verband Schweiz. Mercerie- und Bonneteriedetaillisten, Zurich ; Verband der Detailreisegeschäfte der Schweiz, Zurich.

outre, depuis peu, de conclure des contrats de prépaiement en vue de séjours de vacances.

Nous résumerons en disant que tous les biens susceptibles d'être acquis par un contrat de vente peuvent également former l'objet d'une vente avec prépaiement. Ce système a toutefois été introduit en premier lieu pour l'achat de biens qu'on peut aussi acquérir à tempérament. Il faut en chercher la raison dans le fait que la vente avec prépaiement était destinée au début à s'opposer à la vente à tempérament. Etant donné cependant que le paiement est effectué avant l'acquisition de la marchandise, un champ d'application singulièrement plus étendu, que celui de la vente à tempérament est ouvert à la vente avec prépaiement par acomptes¹.

Nous sommes donc persuadé que dans un temps pas très éloigné le prépaiement sera introduit également dans la vente au détail des denrées alimentaires, comme c'est déjà le cas dans une mesure considérable aux Etats-Unis et en Angleterre².

Il résulte d'entretiens que nous eûmes avec différents hommes d'affaires que, dans la seule branche du meuble, 300 firmes environ ont pratiqué la vente avec prépaiement en 1955. Ce chiffre est impressionnant, sans aucun doute, si l'on considère qu'il y a un peu plus de dix ans, il n'existait pas une seule maison de commerce qui appliquât ce système. De ces 300 firmes, 8 ont réalisé un chiffre d'affaires atteignant environ 70% de la production totale des ventes avec prépaiement. Cent autres firmes conclurent également ces contrats de vente, mais ne réalisèrent de cette façon qu'un chiffre d'affaires peu important. Environ 200 firmes possédaient des formules de contrats et conclurent, du moins occasionnellement, des affaires sur la base du prépaiement.

Comme nous l'avons vu plus haut, l'évolution de la vente avec prépaiement par acomptes n'est pas terminée actuellement. L'importance des affaires conclues sur la base du prépaiement augmente chaque mois. On doit considérer ce fait comme la meilleure preuve que le système de vente avec prépaiement par acomptes comble une lacune dans l'organisation actuelle du marché et qu'il est seul à permettre à certaines catégories d'acheteurs de satisfaire des besoins latents.

¹ Eugster, H. J., «Der sogenannte Vorzahlungsvertrag», Rechtsnatur, Inhalt, Grenzen und Zulässigkeit». Travail de licence non publié, présenté à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de St-Gall le 23 avril 1956, page 11.

² En Angleterre, par exemple, le prépaiement est largement utilisé dans la boucherie. Pendant toute l'année et jusqu'à Noël les ménagères versent à leur boucher des acomptes selon leur gré. Au moment des fêtes de fin d'année, elles achètent pour le montant de cette épargne de la viande et d'autres victuailles et assurent ainsi à leur famille de véritables joies culinaires.

Les systèmes de vente avec prépaiement par acomptes

Lorsque nous parlons de vente avec prépaiement, nous entendons en général par là la forme usuelle et traditionnelle de cette vente, telle qu'elle est pratiquée de nos jours en particulier par les marchands de meubles, de trousseaux et de machines à coudre.

Il ne faut cependant pas oublier qu'il existe, à côté de cette épargne préalable proprement dite, un bon nombre d'autres systèmes qui entrent également dans la catégorie du prépaiement.

Avant de procéder à l'examen de la vente avec prépaiement sous sa forme habituellement connue, nous nous proposons d'exposer les principaux modes du système de prépaiement existant actuellement et de signaler leurs caractéristiques respectives.

A. - Caisse Suisse de Voyage¹

1. Généralités

La Caisse Suisse de Voyage fut instituée à Berne le 22 juin 1939. Elle poursuit un but de nature sociale qui consiste à procurer à la population suisse, et notamment aux classes les moins favorisées – soit aux employés et aux ouvriers – la possibilité d'une détente et d'un repos par des voyages et des vacances.

La Caisse Suisse de Voyage est constituée en société coopérative. Toute personne naturelle, collectivité ou société en commandite, personne juridique ou institution de droit public peut y adhérer. La participation à la Caisse Suisse de Voyage n'est cependant pas subordonnée au sociétariat d'un syndicat ou d'une coopérative. Membre n'est pas synonyme ici de coopérateur. Sont considérés comme participants tous ceux qui utilisent les services de la Caisse Suisse de Voyage. Comme membres coopérateurs entrent en ligne de compte les donateurs ou les personnes qui désirent participer à l'œuvre de la Caisse et y contribuer financièrement.

2. Nature et fonction

Toute personne peut s'affilier à la Caisse Suisse de Voyage en effectuant un versement unique de 3 fr. 80. Pour les familles, une seule cotisation est exigée. Après versement du droit d'entrée, l'affilié reçoit un livre de vacances pour la Suisse et un guide de vacances. En même temps on lui fait parvenir le premier carnet de vacances, où seront collés les timbres de vacances.

¹ « Die Schweizer Reisekasse, ihr Werden, Wesen und Wirken », Berne (sans indication de l'année de publication), page 6.

Le carnet de vacances contient vingt feuilles ou bons de vacances. Ce carnet et ces timbres n'ont pas de valeur intrinsèque. Les timbres n'acquiescent leur valeur en tant que moyen de paiement que lorsqu'ils ont été collés dans le carnet de voyage. Chaque bon de voyage se compose de cinq carrés réservés aux timbres. Par l'achat de timbres de voyage, aux prix de un ou de cinq francs, l'argent nécessaire aux vacances peut être mis de côté peu à peu et sans risques. Les bons de voyage du montant de cinq francs gardent leur valeur pendant une période indéterminée et peuvent être passés d'un membre de la famille à un autre. C'est ainsi que des bons de voyage, remplis de timbres au cours d'une année, peuvent être utilisés sans plus l'année suivante où même plus tard.

Les bons de voyage sont considérés comme un moyen de paiement ayant cours, c'est-à-dire qu'ils peuvent être remis, sous leur forme valable, en paiement jusqu'à concurrence de leur valeur nominale. Ils sont acceptés comme tels par les Chemins de fer fédéraux, les bateaux, les automobiles postales ainsi que par tous les hôtels et pensions figurant sur la liste du guide de la Caisse Suisse de Voyage, et cela à partir d'une dépense de trois francs.

Lorsqu'un carnet de voyage a été rempli de timbres, de nouveaux carnets peuvent être obtenus en envoyant à la Caisse Suisse de Voyage une formule de commande insérée à la fin du carnet de voyage.

Le montant des bons de voyage qui n'ont pas été utilisés est remboursé. Le remboursement se fait en cas de force majeure (guerre, décès, maladie) à la valeur nominale. Dans d'autres circonstances, certains frais sont déduits. Lorsque des timbres de voyage ont été cédés au-dessous de leur valeur nominale, seule la valeur réduite correspondante sera restituée.

Toutes les institutions qui acceptent des bons de voyage en lieu et place de paiement sont obligées de munir ceux-ci, après acceptation, d'un timbre sur le revers. De cette façon, les bons sont retirés de la circulation. Un réseau étendu de distribution a été créé pour la vente des timbres de voyage et il continue à se développer. Les organisations de travailleurs, les employeurs, les compagnies de transport ainsi que les bureaux de voyage ont été pris en particulier en considération.

On comptait, à fin 1954, 1239 organisations ou entreprises groupant 1234000 membres, c'est-à-dire des travailleurs, qui cédaient des timbres de voyage à prix réduit. La Caisse Suisse de Voyage accorde en principe à tout employeur, en faveur de son personnel, un rabais de trois centimes par timbre, à la condition d'une participation additionnelle de la part de l'entreprise. C'est ainsi, par exemple, qu'une maison obtiendra de la Caisse Suisse de Voyage des timbres ayant la valeur d'un franc, au prix réduit de 97 centimes et elle les mettra à la disposition de son personnel au prix de 90 centimes par timbre. L'employeur est libre de céder les timbres à un prix encore inférieur, 85 ou 80 centimes, par exemple. Il existe actuellement des entreprises qui délivrent des timbres à 75 centimes, soit avec 25% de réduction.

Le fait d'obtenir des timbres à prix réduit permet de voyager et de séjourner dans les hôtels à un prix qui (selon le prix de cession des timbres) est meilleur marché de quelques pour cents. Il est évident que l'intérêt de faire des économies en vue des vacances s'en trouve de beaucoup augmenté.

3. Quelques statistiques

Au cours des dernières années, la Caisse Suisse de Voyage a pris de plus en plus d'extension. La vente des timbres et le nombre des affiliés ont suivi une marche constamment ascendante, ce qui ressort des chiffres ci-dessous :

	Vente de timbres	Nombre de membres
1946	10 700 000	133 400
1947	12 000 000	138 900
1950	15 100 000	148 900
1951	16 500 000	156 100
1952	18 600 000	163 500
1953	20 600 000	174 400
1954	22 300 000	182 800
1955	25 450 000	193 500

4. Conclusion

Il ressort clairement de ce qui précède que le système d'épargne de la Caisse Suisse de Voyage constitue un exemple typique de la méthode de prépaiement. Le chiffre d'affaires en augmentation et le nombre croissant des affiliés démontrent nettement que certaines classes de la population éprouvent de l'intérêt pour l'épargne préalable, en vue d'un but déterminé (voyages, vacances). Il s'agit dans le cas présent des milieux d'ouvriers et d'employés, car la vente des timbres s'effectue principalement auprès des coopératives de consommation, d'autres organisations de consommateurs, de succursales ainsi qu'auprès des syndicats ouvriers et patronaux.

Le grand succès de ce genre de préépargne doit être attribué dans une certaine mesure – à part les avantages évidents de l'achat de timbres à prix réduit et des facilités offertes à l'épargne – à l'absence complète de contrainte et de tout risque. L'épargnant n'est pas limité étroitement dans l'usage qu'il fera de son épargne, ni quant au lieu ni quant à l'époque à choisir. En outre, chacun est libre de fixer lui-même le montant qu'il entend consacrer à l'achat de timbres de voyage¹. Il n'y a aucune obligation, par ailleurs, quant au rythme et aux modalités de l'achat de timbres. L'épargnant est donc également libre sous ce rapport ; il n'est soumis à aucune obligation d'achat. D'autre part, aucun délai ne lui est imposé pour l'utilisation, car les bons de voyage ont une validité illimitée. Ce système très souple est dû au fait que les frais des entreprises vendant des timbres sont pratiquement nuls et que l'initiateur des timbres de voyage est une institution coopérative, dont l'objectif est purement social.

L'épargne est constituée par impulsion personnelle. Réalisée peu à peu et pendant de longues périodes, elle est bien liée à un but, mais de manière extrêmement large, car le client dispose d'un grand nombre d'institutions pour

¹ Des calculs ont démontré que la moyenne annuelle des achats de timbres de voyage était de 80 à 100 francs par affilié.

utiliser ses timbres de voyage. Les timbres épargnés représentent en quelque sorte une assurance pour des vacances agréables et celui qui acquiert chaque jour de paie quelques timbres de voyage, aura l'assurance de jouir, une fois l'an, d'une ou de deux joyeuses semaines de vacances.

Le droit de résiliation et la possibilité de transmettre les timbres à un membre de la famille représentent également de très grands avantages. L'une et l'autre faculté n'impliquent aucune perte financière pour l'épargnant.

Nous sortirions du cadre de notre sujet si nous donnions ici également des détails plus précis sur l'administration, l'organisation et les autres prestations de la Caisse Suisse de Voyage. Il vaut la peine, toutefois, de mentionner que le placement des fonds de la Caisse des versements pour vacances ainsi que du Fonds de vacances est effectué auprès de la Banque cantonale bernoise. Les placements à long terme sont investis dans des valeurs de tout repos¹. On offre ainsi à l'épargnant un maximum de sécurité et l'assurance d'une utile conversion des timbres de voyage qu'il a acquis.

Grâce au succès manifeste qu'elle remporte, la Caisse Suisse de Voyage fait école. Selon les informations de la Caisse du mois de juillet 1955², le Conseil de l'Organisation Européenne de Coopération Economique (O.E.C.E.) a recommandé aux gouvernements des Etats membres d'envisager, dans leur pays respectif, l'institution de caisses de voyage semblables à la Caisse Suisse de Voyage.

Dans cette même publication, une information signale qu'en France une institution a été créée, dénommée «Crédit vacances», qui facilite les vacances et les voyages par un système d'acomptes. Les frais de vacances sont couverts par le versement ultérieur d'acomptes. Ce genre de crédit constitue évidemment un phénomène peu satisfaisant et nous considérons cette forme de financement de vacances comme dangereuse et économiquement malsaine. La Caisse Suisse de Voyage, en revanche, facilite l'épargne préalable en vue de vacances et de voyages. Au lieu d'un système à tempérament, comportant nécessairement une augmentation des frais, elle offre un coût réduit, ce qui semble constituer par ailleurs un meilleur service rendu à la fois à la branche des transports et à l'hôtellerie³.

B.- Caisses d'épargne immobilière

1. Généralités

Nous examinerons brièvement le caractère de l'épargne immobilière ou de construction, parce que, d'une part, cette forme de l'épargne a enregistré en Suisse de très bons résultats pendant de longues années et que, d'autre part,

¹ Voir art. 10 à 15: «Reglement II für die Ferieneinlagenkasse und den Ferienfonds der Genossenschaft Schweizer Reiskasse», Berne (sans année d'édition), page 38.

² Voir «Schweizer Reiskasse, Juli-Nachrichten», Monatsbericht, n° 7/1955, page 3.

³ Voir «Schweizer Reiskasse, Juli-Nachrichten» (art. cit.), page 3.

d'importants problèmes qui se posent dans ce domaine sont en partie étroitement liés aux pratiques actuelles du prépaiement. Nous exposerons ultérieurement les raisons pour lesquelles il nous semble justifié de considérer l'épargne immobilière comme une forme – quoique particulière – du prépaiement.

2. Principe des Caisses d'épargne immobilière

Pour simplifier, nous donnerons ici l'exemple fréquemment cité selon lequel un certain M. X. a l'intention d'épargner une somme de 10 000 francs. S'il lui est possible de mettre de côté chaque année 1000 francs, il atteindra son objectif en 10 ans, sans tenir compte des intérêts. Cependant, si M. X. trouve 9 autres personnes ayant la même intention et qui sont également disposées à mettre de côté chaque année 1000 francs et à verser cet argent dans une caisse commune, ils disposeront tous ensemble, après une année déjà, de 10 000 francs.

Ce montant pourra être attribué comme prêt à l'un d'entre eux à la condition, évidemment, que celui-ci continue à faire régulièrement ses versements annuels de 1000 francs. A la fin de la deuxième année, la même situation se produira. La Caisse disposera de nouveau de 10 000 francs et cette somme pourra être mise à la disposition d'un autre épargnant. Cela durera jusqu'à ce que chacun ait reçu sa part de 10 000 francs à la fin de la dixième année. Ainsi, le cercle se ferme en quelque sorte et le but de la Caisse est atteint.

Par son affiliation à la Caisse, M. X. a acquis la possibilité de disposer éventuellement des 10 000 francs plutôt que s'il avait économisé tout seul. S'il a de la malchance, son tour n'arrivera qu'en dernier lieu, soit après le délai d'attente de dix ans. C'est conformément à ce principe que travaillent – ou plutôt travaillaient – les Caisses d'épargne immobilière. Pratiquement, la situation était évidemment bien plus compliquée. Walther¹ rappelle que bien peu d'épargnants auraient été à même d'alimenter la Caisse chaque année par un montant s'élevant au 10% des frais de construction. Selon les règlements de la plupart des Caisses, un versement de 3,6% par an était exigé, soit 3 $\frac{6}{100}$ par mois. Certaines Caisses exigeaient, en outre, un versement initial de 10 à 15%. Il s'ensuivit que la durée de l'épargne fut considérablement plus longue que dans notre exemple.

3. Nature et fonction des Caisses d'épargne immobilière

Si l'on voulait caractériser la nature des Caisses d'épargne immobilière par deux termes seulement, ce seraient les mots «épargner» et «attendre»². L'épargne favorisant la construction repose sur l'épargne collective. Il est bien compréhensible qu'un groupe de personnes atteint en général plus rapidement un but déterminé que chaque individu pris isolément. C'est tout parti-

¹ Walther, O., «Bausparen in der Schweiz», Thèse, Berne 1936, page 5.

² Lagutt, Jan K., «Pro und Kontra Bausparkasse», Bâle 1936, page 10.

culièrement le cas lorsque l'épargne commune est organisée de telle manière que chaque participant est tenu de coopérer selon ses forces au but commun. En un mot, l'épargne collective consiste en ceci que chaque individu doit contribuer, pour obtenir son prêt, à aider les autres personnes de son groupe à bénéficier également d'un tel prêt¹.

Nous revenons de nouveau à notre exemple et nous nous proposons d'expliquer que l'épargne immobilière repose sur le principe du prépaiement. En effet, celle des dix personnes participant à l'épargne immobilière qui obtient son prêt en dernier lieu, a effectué une action pleine et entière de prépaiement avec acomptes. Elle a épargné annuellement 1000 francs et atteint après dix ans l'objectif de son épargne. Conformément au processus courant de la vente avec prépaiement actuellement pratiquée, l'épargnant ne peut jouir de ses prestations que lorsque la somme contractuelle a été versée intégralement. En revanche, celui dont le tour vient en premier, n'effectuera un prépaiement que pendant une année. Au bout de cette période, il obtiendra en prêt toutes les sommes épargnées par les autres personnes affiliées à l'action d'épargne immobilière et jouira de son épargne bien avant l'accomplissement de toutes les obligations découlant de son contrat de vente. Vu sous cet angle, nous nous trouvons ici en présence d'une vente avec prépaiement transformée en une vente à tempérament.

D'autres caractéristiques communes avec la vente avec prépaiement peuvent être relevées en ce sens que, dans l'épargne immobilière, le capital versé par l'épargnant ne doit pas être remboursé en monnaie sonnante, c'est-à-dire au comptant. Le bénéficiaire obtient pour son capital une maison, l'extinction d'une hypothèque grevant un immeuble ou un amortissement hypothécaire. Les fonds épargnés sont donc fortement liés à un but précis et l'épargnant ne peut pas disposer librement de son capital, car les Caisses réservent une affectation bien définie aux capitaux épargnés par les affiliés. Les montants accumulés ne peuvent donc pas servir à une épargne pure et simple, mais doivent être affectés à une utilisation personnelle. Comme lors de la vente avec prépaiement, les versements en vue de l'épargne immobilière ne peuvent généralement pas être faits au gré de l'épargnant. Celui-ci est au contraire étroitement lié par les clauses du contrat et doit effectuer ses versements à des périodes déterminées. S'il ne remplit pas ses obligations, il fera l'objet de mesures sévères, en partie de nature juridique.

Peu de temps déjà après la création de l'épargne immobilière, les institutions, qui avaient développé et répandu cette forme d'épargne, furent l'objet de critique de la part du public, critique semblable à celle dont la vente avec prépaiement est l'objet actuellement.

On ne saurait cependant contester que l'idée d'une épargne à but déterminé, telle qu'elle est proposée par ce genre de Caisses, présente beaucoup d'avantages et qu'elle a nécessairement abouti à un développement de la propriété immobilière, tout en combattant le cautionnement². Le fait de permettre une répartition plus régulière des constructions dans les temps doit

¹ Lagutt, Jan K., op. cit., page 10.

² Walther, O., op. cit., page 43.

être relevé comme autre avantage de l'épargne immobilière collective ; cette forme d'épargne favorise la stabilisation du marché de l'emploi dans l'industrie du bâtiment¹.

L'expérience a toutefois démontré que l'action des Caisses d'épargne immobilière, considérée du point de vue de l'ensemble des épargnants, ne présente pas d'avantages si on la compare au crédit foncier. Le principal désavantage consistait notamment en ceci que les délais d'attente des affiliés se prolongeaient de plus en plus. Lorsque les adhésions étaient nombreuses, on pouvait compter sur un délai d'attente relativement acceptable. Cependant, dans le cas où les adhésions s'espaçaient pendant une certaine période, il en résultait immédiatement une prolongation du délai d'attente.

La résiliation du contrat par les épargnants entraîna de très grandes difficultés. Celui qui désirait rompre son contrat n'avait droit au remboursement de son avoir qu'à l'échéance du contrat. Il en résultait que des années pouvaient s'écouler avant que l'intéressé obtint le remboursement de son dépôt.

En outre, l'absence d'intérêts – quoique abolie plus tard – eut des effets négatifs. Il était sans doute agréable de ne point verser d'intérêt pour un prêt obtenu. Mais le désagrément résultant du fait que le capital versé aux Caisses d'épargne immobilière ne rapportait rien pendant des années contrebalançait largement cet avantage.

Les inconvénients énumérés ci-dessus, auxquels s'ajoutait l'insécurité du placement des fonds épargnés,² furent les raisons principales pour lesquelles le vif intérêt suscité au début par les Caisses d'épargne immobilière vint à disparaître. De nombreuses Caisses durent entrer en liquidation. Une décision du Conseil fédéral, en date du 21 janvier 1941, facilita par la suite aux Caisses qui s'étaient maintenues, le passage à des opérations bancaires proprement dites et ces établissements purent être assujettis à la loi sur les banques.

Les Caisses d'épargne immobilière qui ont survécu ont acquis en quelque sorte « droit de cité » et ne se distinguent plus essentiellement des banques qui font des opérations de prêt hypothécaire. Elles se procurent les fonds par la voie de l'épargne et par l'émission d'obligations de caisse. Fait nouveau, elles concluent aussi des contrats en vue de la constitution de capitaux, dont les dispositions sont très semblables à celles des contrats élaborés auparavant. Lors de la conclusion d'un contrat en vue de la constitution d'un capital, l'épargnant doit s'engager à économiser une certaine somme qu'il se propose d'atteindre par des versements réguliers selon un plan d'épargne bien défini. Les intérêts bonifiés par la Caisse sont légèrement supérieurs au taux habituel de l'intérêt versé aux carnets d'épargne. A part cet avantage, l'épargnant bénéficie encore de la possibilité de contracter un prêt hypothécaire allant jusqu'à 80% du prix de revient de la construction.

¹ Walther, O., op. cit., page 159.

² Lagutt, Jan K., op. cit., page 62.

C. - Sociétés d'épargne¹

Peu après la fin de la guerre, toute une série d'institutions, dénommées sociétés d'épargne (Spargesellschaften), de nature locale ou régionale, virent le jour. Leur activité entraînait dans le domaine des systèmes de prépaiement.

La Société d'achat par l'épargne «Der Check» (Einkaufsspargesellschaft «Der Check»), avec siège à Bienne et dont le rayon d'activité s'étendait au Jura bernois et aux villes de Fribourg, Soleure et Zurich, fut prépondérante et donna une impulsion dans ce domaine.

Dans les lignes qui suivent, nous exposerons brièvement le mode de fonctionnement de cette société.

Le fondateur, M. André Brossard, avait exercé auparavant son activité à la société d'assurance-vie «La Bâloise» en faveur de l'assurance populaire. Il constata que la moitié des polices étaient grevées d'un prélèvement, ce qui démontre que l'homme de condition modeste n'arrive pas à couvrir par son revenu courant, des achats importants ou à faire des paiements d'un montant relativement élevé. L'assurance manquait ainsi son but. Lors de l'échéance, l'épargne et les intérêts accumulés avaient déjà été dépensés sous forme d'avances. Afin d'éviter que les épargnants ne fussent obligés d'entamer leur police d'assurance, M. Brossard eut l'idée d'une organisation d'épargne semblable aux systèmes au gré desquels les versements sont encaissés à des dates rapprochées par des agents, comme c'est le cas pour les primes des petites assurances-vie. Il réalisa cette idée et fonda ainsi la société en 1945.

Les conditions établies par cette société d'épargne étaient les suivantes: «Der Check» émet des livrets d'épargne-achat (Einkaufssparhefte) au montant de 200 ou 300 francs, munis de cases semblables à celles que comportent les carnets de timbres d'escompte. L'acquéreur d'un tel livret recevait chaque semaine la visite d'un agent encaisseur de la société, achetait à cette occasion le nombre de timbres désiré et collait ceux-ci dans son livret. Les montants ainsi épargnés furent l'objet de placements de tout repos auprès de la Banque populaire bienneoise.

Les dépôts des épargnants ne rapportèrent pas d'intérêt, mais ceux-ci étaient assurés auprès d'une société d'assurance pour la somme de 200 ou 300 francs, notamment en cas de décès par accident. Les héritiers touchèrent dans ce cas cette somme en plus des montants déjà épargnés en chèques-marchandises (Warenchecks).

Lorsque le client avait rempli son carnet de timbres, il recevait la contre-valeur en chèques-marchandises, ce qui lui permettait de faire ses achats aux prix du jour dans une série de magasins qui avaient conclu un arrangement avec la société d'épargne. Les maisons affiliées devaient verser à la société une provision de 10%, c'est-à-dire qu'elles touchaient de la Banque populaire, lors de la présentation des chèques-marchandises, un montant qui ne correspondait qu'à 90% du prix d'achat. Les chèques-marchandises de cette société étaient

¹ Flückiger, P., «Neuere Formen der Kreditgewährung», Thèse, Winterthour 1954, p. 45.

utilisés surtout dans des magasins de textiles et d'articles de sport et de ménage. Les dentistes participaient également à cette action¹.

La banque bonifia à la société un intérêt très modeste de 0,5% qui ne suffisait évidemment pas à couvrir les nombreux frais de propagande et d'encaissement. C'est aussi la raison pour laquelle la société conclut avec les entreprises des contrats selon lesquels ces dernières s'engageaient à accorder à la société 10% sur les achats payés au moyen de chèques-marchandises. Les sommes ainsi perçues permirent à la société de conclure en faveur de ses épargnants l'assurance en cas de décès par accident.

La Société d'épargne «Der Check» occupa au début huit représentants qui réalisèrent en moyenne sept affaires de 200 ou 300 francs par jour. La validité des contrats fut étendue à dix mois. Le montant de l'épargne était calculé de manière que l'épouse pût en disposer librement et n'eût pas besoin à cet effet du consentement du mari (Schlüsselgewalt).

Au début, le succès fut remarquable et, jusqu'à l'année 1949, 14000 contrats, représentant 3,5 millions de francs, avaient été conclus. Le déchet ne fut que de 6%. 98% de tous les contrats échus furent chaque fois renouvelés.

Avec le temps, cependant, la somme des versements diminua considérablement, ce qu'il faut attribuer probablement au fait que les épargnants n'étaient pas obligés de faire un versement hebdomadaire, mais avaient la latitude de fixer eux-mêmes le délai. Par ailleurs, il n'était pas très profitable de mettre de côté de l'argent qui ne rapportait pas d'intérêt.

Plus tard, il s'avéra en outre que la commission de 10% et l'intérêt de 0,5% perçu par la société ne suffisaient qu'à peine à couvrir les frais d'administration. Après déduction des frais de provision versés aux acquiesseurs et aux encaisseurs de la société, il ne restait que peu de chose pour les frais d'administration de la société. Un peu plus tard, celle-ci dut fermer sa succursale de Zurich qui faisait du déficit. Elle ne manquait pas de clients, mais ceux-ci étaient dispersés sur un trop vaste territoire et l'encaissement des petits montants mensuels s'avéra irrationnel. Cet insuccès détermina la société à abandonner le système trop coûteux des encaissements directs et elle fit effectuer les versements des clients par la poste. Elle aurait dû se rendre compte qu'elle abandonnait ainsi son plus précieux atout. La visite des encaisseurs avait évidemment beaucoup plus de poids que le simple envoi d'un chèque postal ou d'un rappel. On constata bientôt, en effet, de grosses lacunes dans la régularité des versements. Actuellement, la Société d'épargne est en liquidation. Comme M. Brossard nous l'a dit, l'activité a dû être interrompue, car les frais étaient trop élevés en comparaison du rendement.

Cependant, cette Société d'épargne reposait sur une idée saine et elle fut recommandée même par des pasteurs et des assistants sociaux. Pour de nombreuses familles, elle représentait l'unique possibilité d'économiser pendant quelques années un montant relativement considérable, car l'énergie nécessaire pour réaliser n'importe quelle autre forme d'épargne leur faisait défaut.

¹ La plupart des maisons considéraient qu'il s'agissait là d'affaires supplémentaires qu'il était possible de faire bénéficier d'un traitement particulier au point de vue du calcul du rendement.

Aujourd'hui, les sociétés d'épargne de ce genre ont généralement perdu de leur importance et très nombreuses sont celles qui, comme la société mentionnée plus haut, ont dû cesser leur activité par suite d'une rentabilité insuffisante. Alors que dans notre pays ce genre d'institutions a plus ou moins périclité, de semblables institutions, fondées plus ou moins sur le même principe, ont pris un essor très réjouissant en Allemagne et y sont bien connues dans de larges milieux de la population. Pour des raisons aisément compréhensibles, leur succès est particulièrement marqué dans les régions fortement industrialisées telles que la Ruhr.

D.- Le système de prépaiement appliqué au commerce de détail¹

1. Le compte d'épargne

Les Grands Magasins américains Macy's pratiquent avec succès, depuis des années, une méthode d'épargne dénommée «Depositor's Account». Cette forme d'épargne, fondée sur le prépaiement, s'étant beaucoup développée et ayant obtenu très rapidement de bons résultats, quelques grands magasins suisses eurent l'intention de l'introduire.

A la suite d'un versement dont la valeur n'est pas fixée, un dépôt est ouvert aux clients du Macy's; ce compte est dénommé «Depositor's Account». Le client fait ses achats au cours du mois comme s'il payait au comptant. Il n'a pas besoin d'avoir sur lui de grandes sommes d'argent. Il reçoit la marchandise sans payer. Le temps des achats est ainsi limité à un minimum, car il n'a pas besoin de faire la queue devant la caisse – chose qui arrive souvent dans les grands magasins – pour n'entrer en possession de la marchandise qu'après en avoir payé le prix. Il suffit qu'il présente à sa vendeuse le numéro de son compte et lui donne l'ordre de porter le montant de son achat au débit de son compte personnel. S'il emporte la marchandise achetée, il doit signer un bulletin de vente. Les achats peuvent s'effectuer également par téléphone en indiquant dans ce cas le nom, l'adresse et le numéro du «Depositor's Account». Par ailleurs, des domestiques ou toutes autres personnes peuvent effectuer l'achat en produisant un bulletin de commande visé par le client possédant un compte d'achat.

Afin que le client soit exactement renseigné sur l'ensemble des opérations qu'il a effectuées et sur le solde de son compte d'achat, un avis de situation lui est adressé au début de chaque mois. La valeur des achats peut atteindre la valeur de la somme déposée au compte d'achat. Aucun crédit n'est accordé. Les dépôts rapportent un intérêt annuel de 2% pour des versements mensuels allant de 10 à 5000 dollars. Le dépôt peut être retiré partiellement ou entièrement à n'importe quel moment et sans préavis.

¹ Nous avons puisé notre documentation pour ce chapitre dans une enquête à laquelle les Grands Magasins Jelmoli S. A., Zurich, ont procédé en 1954.

A notre connaissance, ce sont les Grands Magasins Jelmoli S.A. qui, les premiers en Suisse, se sont intéressés à l'introduction de semblables comptes d'épargne. Ils ont notamment examiné la possibilité de lancer ce système de vente parce que de nombreux clients, disposant d'un compte courant, s'étaient montrés surpris et indisposés au sujet des comptes présentés à la fin du mois et qui se trouvaient être plus élevés qu'il ne l'avaient prévu. De nombreux clients ont donc renoncé à cette facilité d'achat. Cependant, la maison Jelmoli estimait qu'ils se montreraient favorables à un système mixte de préépargne et de compte courant.

Dans ce cas, le client verserait d'avance, chaque mois, un certain montant en prévision de ses futurs besoins. En même temps, on fixerait en sa faveur une limite de crédit basée sur ses versements mensuels et ne devant pas dépasser le 20% du prépaiement mensuel. On désirait empêcher de cette façon que de légers dépassements du budget, résultant du fait que la situation du mois à venir n'est pas toujours exactement prévisible, ne conduisissent à un blocage immédiat du compte. Lorsque le client dépasserait également cette limite, il était prévu de l'en informer par lettre et de l'inviter à couvrir la dépense supplémentaire. La situation des comptes courants serait arrêtée chaque mois.

Afin de rendre ce système de prépaiement plus attrayant, le client bénéficierait en décembre d'un bon au prorata des prépaiements effectués pendant l'année. Le taux de cette bonification serait fixé approximativement comme suit, sur la base de l'ensemble des prépaiements effectués pendant toute l'année :

jusqu'à 1200 francs	2 1/2 %
de 1201 à 1500 francs	3 %
de 1501 à 2000 francs	3 1/2 %
au-dessus de 2000 francs	4 %

Les versements bénéficiant d'un taux d'intérêt relativement élevé et les mêmes facilités étant offertes qu'aux clients des comptes courants au comptant, on présumait que de nombreuses personnes s'intéresseraient à ce système de préépargne. Sans doute, le fait d'être titulaire d'un compte serait-il de nature à accroître le sentiment d'amour-propre de l'acheteur. Le profit ne résiderait pas seulement dans la marchandise elle-même, mais aussi dans le système de paiement adopté.

2. La carte d'épargne

Une autre possibilité de pratiquer le prépaiement est offerte par la délivrance de cartes d'épargne. Ce système est actuellement appliqué par de nombreux détaillants de différentes branches. L'idée fondamentale en est la suivante :

Le client reçoit une carte d'épargne qui contient la plupart du temps à l'intérieur un certain nombre de cases vides ayant les dimensions d'un timbre postal d'un franc. Les dernières cases sont munies d'un tampon représentant un bon offert par la maison. La valeur de cette carte représente généralement 50 francs et les deux dernières cases représentent un bon de 2 francs. Supposons que l'épargnant colle chaque semaine un timbre d'un franc dans les cases numérotées ; au bout de 48 semaines il disposera d'une somme de 50 francs. Le rabais accordé représente donc 4% .

Les cartes d'épargne remplies sont acceptées par la maison en lieu et place de paiement. La seule chose à observer par l'encaisseur est de veiller à ce qu'il ne se trouve point parmi ces timbres des valeurs oblitérées par la poste. L'épargnant ne peut bénéficier du bon que s'il a entièrement rempli sa carte d'épargne. Si ces cartes étaient acceptées pour des sommes inférieures à 50 francs, tous les achats bénéficieraient du rabais de 4%. Lorsque l'épargnant désire liquider une carte d'épargne qui n'est pas entièrement remplie, on lui rembourse généralement la valeur des timbres-poste collés ou la carte est acceptée comme acompte sur un achat.

De son côté, la maison remet à la poste, à des époques déterminées, les cartes d'épargne remplies et reçoit la contre-valeur des timbres collés. Ce système de prépaiement évite l'inconvénient du recouvrement de petites et très petites sommes; il n'entraîne pas de frais ni de complications dans le domaine de l'administration.

Fondé sur de petits montants mensuels, ce système d'épargne est surtout indiqué pour les jeunes. Lors de son enquête¹ sur l'épargne effectuée en Suisse, Jelmoli a fait ressortir que 24,4% de tous les carnets d'épargne en Suisse appartiennent à des enfants, des écoliers, des apprentis et des étudiants. Ces carnets d'épargne représentent 6,1% de tous les montants déposés. On peut en conclure qu'il s'agit en l'occurrence d'un grand nombre de carnets représentant de petites sommes. Cette tendance se manifeste d'autant plus nettement lorsqu'on analyse l'échelle de répartition des dépôts: 42,4% de tous les carnets d'épargne impliquant des économies allant jusqu'à 100 francs tombent dans les catégories, mentionnées plus haut, «enfants» et «jeunes gens». C'est là une preuve indiscutable que de petits montants sont épargnés. Tous les enfants sont doués de l'instinct du collectionneur et de l'instinct du jeu. Si la campagne d'épargne par timbres s'adresse en premier lieu aux jeunes, son succès semble assuré. C'est ainsi que la maison Jelmoli songe, au cas où elle introduirait le système de l'épargne par timbres, à le combiner avec une loterie dans laquelle les cartes d'épargne remplies présentées seraient mise au tirage. Les prix offerts tiendraient compte des goûts des jeunes (tentes, bicyclettes, skis, etc.).

Le système de prépaiement est exempt de toute contrainte. La plupart du temps, il n'existe pas d'obligation vis-à-vis d'une entreprise définie, car les sommes épargnées sont remboursées sans difficulté à la demande du client.

Ce système du timbre-épargne s'est déjà bien implanté dans le commerce de chaussures et de textiles; certains grands magasins également l'ont adopté et ont enregistré de bons résultats. Nous sommes persuadé que c'est précisément ce système qui est appelé à être introduit dans des entreprises de tous genres. Les frais de propagande, l'impression de cartes de timbres et le modeste rabais accordé peuvent être supportés par n'importe quel commerce. Lorsqu'une entreprise réussit à gagner la faveur des jeunes pour un système d'épargne, en plus de la clientèle des adultes, elle a toutes les chances de s'assurer ainsi une clientèle fidèle à l'avenir.

¹ Voir page 24

Un système d'épargne conçu de cette manière et qui a d'ailleurs trouvé en Suisse une large adhésion¹, a été adopté par la maison Frey S. A., vêtements, à Wangen près Olten. L'abonnement-vêtement Frey est complètement exempt de contrainte et les versements se font librement au gré de l'épargnant. Il convient de mentionner à ce propos qu'il s'agit ici encore de petites sommes destinées à des achats ; le montant le plus élevé est fixé à 180 francs. Le système Frey d'épargne-vêtements fonctionne de la manière suivante :

On remet à ceux qui s'intéressent à l'épargne un carnet d'abonnement dans lequel ils doivent coller chaque semaine un timbre de la valeur de 3 francs. Ces timbres constituent la partie inférieure et perforée du récépissé d'un bulletin de versement et ressemblent à un petit billet de banque. Les bulletins de versement sont adressés au client chaque semaine par la poste dans une enveloppe ne portant pas d'indication extérieure. Les paiements se font à l'aide de ces bulletins sur le compte de la maison Frey S. A., vêtements, et la Banque cantonale bernoise assume la fonction de contrôleur fiduciaire.

Lorsque le client a effectué à la poste le versement de 3 francs et que l'employé postal a oblitéré le timbre-épargne et l'a muni de sa signature, ce timbre a acquis valeur de quittance. Il est collé dans le carnet et représente une valeur de 3 francs.

Sur présentation du carnet de timbres rempli du montant de 180 francs, le client bénéficie d'une bonification de 3 francs. S'il a collé des timbres pour une valeur de 90 francs, il reçoit un timbre de la valeur de 1 franc, qui est déjà inséré dans la première page du carnet. Un second timbre, de la valeur de deux francs, est prévu à la dernière page et n'acquiert sa valeur que lorsque le carnet est entièrement rempli. Ce dernier est accepté en lieu et place de paiement par toutes les succursales de la maison Frey-Vêtements et même lorsqu'il n'est pas entièrement rempli. Toutefois, dans ce cas, le client perd le bénéfice des intérêts.

Ce système également ne comporte aucune contrainte en ce qui concerne la régularité des versements. Il n'y a pas non plus de délai fixé pour l'utilisation du carnet de timbres. Le client est donc entièrement libre, à partir du premier jour, de jouir du bénéfice intégral de la prime d'épargne, à condition d'acquérir dans n'importe quelle succursale de la maison Frey le nombre voulu de timbres-épargne et de payer avec le carnet d'épargne l'objet de son achat. Il est intéressant de constater que toutes les classes de la population participent à ce mode d'épargne. Même des gens fortunés utilisent ce mode d'épargne, et il est démontré par là qu'il ne s'agit pas seulement d'un système destiné aux économiquement faibles, mais bien à chacun.

¹ Pendant les premières années d'application du système Frey-Vêtements, en 1946, 1947 et 1948, le succès avait été particulièrement remarquable, ce qui doit être attribué probablement en grande partie à l'activité très intense de propagande exercée par 40 à 50 voyageurs ainsi qu'au fait que l'idée de la préépargne avait été répandue dans de vastes milieux de la population par une publicité habile et étendue. Depuis un certain temps l'activité des voyageurs a été arrêtée, ainsi que la publicité dans la presse. En revanche, les vendeurs des succursales des Vêtements-Frey sont chargés de remettre, si possible, un nouveau carnet de timbres à tous les clients qui présentent un abonnement d'épargne pour le paiement. Afin de gagner de nouveaux abonnés, on informe en outre les clients payant au comptant des avantages des abonnements d'épargne Frey.

Le commerce de détail, et en particulier les grands magasins, disposent donc de nombreuses possibilités d'étendre leurs affaires par l'adoption d'un ou de plusieurs systèmes de prépaiement. Quand on institue l'un ou l'autre de ces systèmes de vente moderne, il faut cependant tenir compte avant tout du genre de marchandises offertes. En plus de l'adaptation du système de prépaiement à la marchandise, il faut prendre en considération la catégorie de clients à laquelle on s'adresse. Le système du compte d'épargne rencontrera une certaine faveur notamment auprès de la clientèle locale. Le système des cartes d'épargne, d'autre part, aura de l'attrait pour les enfants domiciliés au siège d'un grand magasin. Il pourra prendre de l'importance, en outre, auprès de la clientèle atteinte par correspondance, et cela principalement parce que les clients ruraux des grands magasins constituent en général une catégorie à pouvoir d'achat limité et qu'à la campagne on est encore très opposé au paiement par acomptes.

Lorsqu'un commerce de détail à marchandises multiples aura pu trouver un système d'épargne qui facilite aux clients leurs achats du point de vue psychologique et financier, il est très probable qu'il en résultera une augmentation notable du chiffre d'affaires sans entraîner de grands frais. C'est d'ailleurs là un fait qui peut être constaté empiriquement, car de nombreux détaillants ont enregistré, pour la vente de certaines catégories de marchandises, des chiffres d'affaires supérieurs après avoir institué l'un ou l'autre des systèmes de vente mentionnés plus haut – fût-ce même la simple émission de cartes-épargne.

Deuxième partie

La vente avec prépaiement par acomptes

CHAPITRE III

Le concept de la vente avec prépaiement par acomptes

Le contrat de vente avec prépaiement par acomptes implique essentiellement que le client, qui a l'intention de faire un achat, s'engage contractuellement vis-à-vis d'une maison de commerce déterminée à payer le prix, au moins partiellement, à l'avance en versant des acomptes, afin d'acquérir un bien ou de prétendre à un service au cours d'une période définie ou illimitée. Le vendeur, de son côté, s'engage à recevoir les versements du client et à lui verser un intérêt.

Le contrat de prépaiement constitue en un sens l'opposé du contrat de vente à tempérament. Les deux genres ont une caractéristique commune, à savoir que le versement du prix d'achat se fait sous forme d'acomptes. C'est pourquoi les deux types de contrat peuvent être facilement combinés. Cela se fait habituellement de la manière suivante : des prépaiements sont effectués sur la base d'un contrat de vente à concurrence d'un certain montant qui autorise l'acheteur à obtenir la livraison préalable de la marchandise. Après en avoir pris possession, l'acheteur est obligé de faire des versements pour couvrir le solde du prix, mais sous la forme d'acomptes. La vente à prépaiement est ainsi devenue une vente à tempérament.

Dans la vente avec prépaiement par acomptes, il faut distinguer en principe deux types principaux¹ :

- 1^o La vente supposant l'existence d'un contrat de vente, indiquant l'objet et le prix et comportant une clause selon laquelle la chose ne sera livrée que lorsque les prépaiements auront atteint un certain montant. (C'est le cas du « contrat de vente avec prépaiement par acomptes » – « Kaufvertrag mit ratenweiser Vorauszahlung »).
- 2^o La vente basée sur le versement par acomptes d'une certaine somme, sans que le bien à acheter et son prix aient été fixés d'avance. Le contrat comporte cependant l'obligation d'acheter des marchandises pour le montant du prépaiement. (C'est le cas du « contrat d'épargne avec obligation d'achat » – « Sparvertrag mit Einkaufsverpflichtung ».)

¹ Herold, H., art. cit., page 43.

Des solutions moyennes peuvent également être envisagées. Ainsi l'on pourrait, par exemple, conclure avec une maison de lingerie un contrat où il serait stipulé que l'acheteur aura la faculté de choisir ultérieurement du linge de table, de la literie ou du linge de corps, dans le cas où la même maison vend ces divers articles¹.

Nous donnons ci-après les grandes lignes d'un contrat de prépaiement du second type :

- 1° La maison... établit à l'intention de l'épargnant un carnet d'épargne nominatif auprès de la Banque cantonale... contenant un acompte de fr...., offert à titre gracieux.
- 2° Le client désire épargner une somme de fr.... Elle servira, augmentée de l'intérêt qui aura été bonifié, à l'achat par le soussigné, auprès de la maison..., de meubles, de literie, de tapis ou d'un trousseau de linge, marchandises qui pourront être acquises après versement du montant de l'achat dans un délai maximum de dix ans à partir de ce jour.
- 3° Le premier versement de fr.... sera effectué par le soussigné le... au moyen d'un bulletin de versement, directement sur son carnet d'épargne, au compte de chèques postaux n°... de la Banque cantonale...
Mais il pourra aussi, au moment de la conclusion du contrat, le remettre au conseiller spécial en matière d'épargne de la maison..., contre remise d'un reçu officiel de la maison et après production d'un titre de procuration pour l'encaissement. La maison... se porte garante de ce que le montant en question sera versé immédiatement au compte du carnet d'épargne du client. Les versements ultérieurs de ce dernier, du montant de fr.... ou plus, seront faits mensuellement sur son carnet d'épargne et le premier de ces versements aura lieu le...
Dès que les deux cinquièmes du montant d'épargne indiqué plus haut auront été atteints, le client est libre de décider quels autres paiements il compte faire jusqu'au choix des meubles, des tapis ou du linge.
- 4° Jusqu'au moment du choix, mais pendant cinq années au plus à partir de ce jour, les intérêts bonifiés par la Banque cantonale... pour le total des versements effectués seront portés par la maison... à titre gracieux à 5% par an. Après la cinquième année accomplie, l'épargne bénéficiera du taux d'intérêt usuel accordé aux carnets d'épargne par la Banque cantonale... Tous les dépôts font l'objet de placements de tout repos et demeurent réservés au but convenu. Sans l'assentiment exprès du titulaire du carnet d'épargne, la maison ne pourra donc pas disposer des fonds en dépôt.
- 5° L'épargnant a le droit de faire un choix absolument libre ; tous les avantages du prix et les conditions de qualité accordés aux clients ordinaires de la maison seront également assurés à l'épargnant. Le choix des meubles doit se faire un mois environ avant la date de livraison, afin qu'un service soigné puisse être garanti.
- 6° En cas de livraison partielle, une partie proportionnelle du dépôt d'épargne pourra être affectée à ce but. Le solde demeurant inscrit au carnet d'épargne

¹ Herold, H., art. cit., page 43.

servira de réserve pour les livraisons ultérieures. Lors du choix de la marchandise, le carnet d'épargne devra être présenté.

7° Lorsque le client désire recevoir une livraison avant que la somme totale ait été déposée à la Banque cantonale..., il versera au comptant le solde dû au moment de la livraison. Si cela ne lui est pas possible, il pourra demander à bénéficier, pour un montant partiel à convenir de la somme totale, des conditions de vente à tempérament.

8° Lors du décès de l'épargnant, de son fiancé(e) ou du conjoint, l'annulation du contrat d'épargne peut être demandée. L'épargnant, ou ses héritiers, obtiendront sans difficulté la restitution du dépôt d'épargne et des intérêts bonifiés par la banque. Le dépôt fait par la maison à titre gracieux et les intérêts bonifiés par elle lui reviennent.

9° L'épargnant qui aura effectué les versements convenus pendant deux ans pourra résilier le contrat pour des raisons valables. S'il fait usage de ce droit, il devra restituer à la maison... le versement initial que celle-ci a effectué ainsi que les intérêts qu'elle a bonifiés. Le remboursement de ses propres versements et des intérêts bonifiés par la Banque cantonale... aura lieu dès que l'épargnant en question aura procuré à la maison... un nouveau client qui aura conclu un contrat d'achat portant sur la même valeur et aura versé à cet effet un acompte aussi élevé que le sien représentant au moins le 20% de la somme totale d'achat.

10° For pour les deux parties...

Quoiqu'il y ait des différences entre un contrat de vente avec prépaiement et un contrat d'épargne avec obligation d'achat, on ne fait pas de distinction, dans le langage courant, entre ces deux formes. Les deux genres de contrat sont désignés par les termes de contrat avec prépaiement. Dans la pratique, un grand nombre d'expressions ont été créées, tels que contrat de préépargne (Sparabonnement), contrat d'épargne pour l'achat de trousseaux (Aussteuer-Sparvertrag), contrat d'épargne en vue d'achats (Spar- und Kaufvertrag), contrat d'épargne successive (Ansparvertrag), épargne-achat (Kaufansparen), contrat de vente avec prépaiement (Kaufvertrag auf Vorauszahlung). Cependant, toutes ces expressions peuvent être classées dans la catégorie du contrat de vente avec prépaiement (Vorzahlungsvertrag), compris dans un sens large¹.

La seconde forme du contrat de vente avec prépaiement par acomptes est plus répandue que la première. C'est notamment dans la branche du meuble – où, à notre connaissance, les chiffres d'affaires les plus élevés ont été réalisés par la vente avec prépaiement par acomptes – que le « contrat d'épargne avec obligation d'achat » constitue la règle. Il en est de même pour les branches de la lingerie, des textiles et de la radio. En revanche, dans le commerce des machines à coudre, des autos, motocyclettes et bicyclettes, on rencontre presque exclusivement des contrats du premier type.

¹ Remarquons qu'un grand nombre de ces contrats à prépaiement sont désignés par des termes qui contiennent l'idée d'« épargne ». Dans un autre chapitre (page 100 s.) nous examinerons si les maisons pratiquant la vente avec prépaiement sont autorisées à employer le terme « épargne » ou si elles contreviennent par là à la loi fédérale sur les banques.

Le « contrat de vente avec prépaiement » exercera en général une influence sensiblement plus faible sur les conditions de la concurrence que celui du second type. Ce dernier a une forte tendance à lier les acheteurs à un commerçant déterminé, au moment même où ils ne font que s'intéresser à un achat, et à modifier très fortement les conditions de concurrence en faveur des entreprises qui pratiquent ce genre de vente avec prépaiement par acomptes. Le commerçant en question obtient ainsi la perspective d'un chiffre d'affaires assuré d'avance, et cela à l'époque à laquelle la livraison devra être effectuée. D'autre part, des avantages d'ordre commercial lui sont assurés, car il n'aura plus besoin de compter avec la concurrence d'autres entreprises¹.

Les différences de principe entre les deux types de contrat reposent sur l'objet de la vente et sur le prix de vente. Dans le « contrat de vente avec prépaiement », il s'agit toujours d'un objet bien défini qui a été mis de côté par le vendeur et réservé pour l'acheteur. Le prix de vente est également fixé lors de la conclusion du contrat. Dans le « contrat d'épargne avec obligation d'achat », en revanche, le choix définitif n'a lieu qu'ultérieurement et aux prix qui seront pratiqués à ce moment. Toutes les autres clauses du contrat et les obligations qui en découlent sont généralement les mêmes, tant pour l'acheteur que pour le vendeur.

Si dans les pages qui suivent nous ne parlons (pour la clarté de l'exposé) que de contrats avec prépaiement, nous demeurons cependant toujours conscient de l'insuffisance de ces termes et du fait qu'ils désignent à la fois les deux types de vente.

CHAPITRE IV

Les fonctions de la vente avec prépaiement par acomptes

A. - Propagande auprès de la clientèle et acquisition

Les personnes entrant en ligne de compte pour une vente avec prépaiement ne se recrutent pas dans toutes les classes de la population. Ce sont au contraire des milieux tout à fait particuliers qui forment le principal contingent de ceux qui constituent des épargnes en vue d'achats. L'effort de propagande des institutions de vente avec prépaiement devra donc s'adresser à cette catégorie de personnes.

Les classes aisées de la population ne s'intéressent pas du tout à ce genre d'opération, car leurs revenus élevés leur permettent de faire des achats impor-

¹ Schweizerischer Gewerbeverband, « Bericht des Expertenausschusses über die Bedeutung der Abzahlungs- und Vorzahlungsverträge für das Gewerbe », Berne (sans année d'édition).

tants en les payant comptant. Les personnes appartenant aux classes moyennes de la société, et notamment celles qui exercent des professions libérales, ne sont pas contraintes de recourir à la vente avec prépaiement ou ne désirent pas en profiter pour des considérations purement morales. La propagande s'adresse donc en premier lieu aux classes économiquement faibles de la population. Septante pour cent de tous les épargnants en vue d'achats sont des salariés. Les commerces de meubles concluent la majeure partie de leurs affaires avec des ouvriers et des employés¹; un pourcentage élevé d'épargnants se recrute dans les professions agricoles et dans celles des gens de maison. Les employés d'hôtel sont également bien représentés. Du fait que des milliers de travailleurs étrangers ont actuellement trouvé une occupation en Suisse, de nombreux contrats peuvent également être passés avec cette main-d'œuvre.

Quant aux femmes, ce sont principalement des écolières, des couturières, des sommelières et des domestiques qui ont recours au contrat de prépaiement en vue de l'achat de meubles.

Dans la branche des machines à coudre, la répartition professionnelle est un peu différente. Il est évident que le chiffre des épargnants hommes y est très bas. Quant aux femmes, ce sont notamment des apprenties, des couturières pour dames, des ménagères et des sommelières qui concluent ce genre de contrats. Dans les branches de la lingerie, les conditions sont analogues, mais il s'ajoute aux professions indiquées ci-dessus quelques contrats passés avec des fiancées se recrutant dans presque tous les milieux sociaux.

Les maisons de vente avec prépaiement usent pour leur propagande de tous les moyens habituels des entreprises s'adressant aux salariés. Cette publicité comprend, par exemple, des brochures avantageusement présentées du point de vue typographique, des circulaires et des lettres de propagande. Certaines maisons éditent leur propre journal périodique (house-organ) et organisent des concours. En outre la publicité par annonces, paraissant dans divers journaux et des revues illustrées à grand tirage, est très répandue.

Le moyen de propagande principal des commerces de vente avec prépaiement par acomptes est cependant l'acquisition effectuée par des représentants. Il est relativement rare, dans ce genre d'affaires, qu'un client vienne au magasin de son propre gré et déclare vouloir signer un contrat sans y avoir été invité. La plupart des contrats de vente avec prépaiement par acomptes sont le résultat du travail d'acquisition. Une entreprise qui décide de faire de la vente avec prépaiement ne peut enregistrer des résultats satisfaisants et durables que si elle dispose d'une équipe de représentants assez importante et bien organisée. Ce n'est pas un hasard si les principaux commerces de la branche de l'ameublement occupent une cinquantaine de représentants qui ne voyagent qu'en vue de la vente avec prépaiement par acomptes.

Une partie de ces voyageurs sont très sévèrement sélectionnés, avant d'être engagés, et ils se recrutent principalement parmi les représentants spécialisés dans la vente au détail et ayant acquis une large expérience dans ce domaine.

¹ Principalement avec des fonctionnaires des C.F.F. et des P.T.T. Les employés de commerce ne sont pas nombreux.

Dans de nombreuses entreprises, les représentants suivent, une fois engagés, des cours spéciaux de vente. Après avoir commencé leur activité, ils demeurent constamment soumis à un chef de groupe qui assume l'instruction, le contrôle et la direction de son équipe.

Les représentants sont rémunérés pour leur activité d'acquisition par un fixe et par une commission ; à cela s'ajoute le remboursement des frais de déplacement. La commission s'élève, dans presque tous les cas, au 5% du chiffre d'affaires. Certaines maisons accordent une commission sur toutes les affaires conclues, alors que d'autres ne l'accordent que sur des affaires se montant à 5000 francs ou plus. A la fin de chaque mois comptable, le représentant reçoit en général un acompte de 2% sur sa commission. Le solde de 3% n'est payé que lorsque l'acheteur-épargnant a versé 10% du montant total dû¹. Le contrôle du paiement des commissions est généralement effectué par le service de comptabilité.

Le contrat de vente avec prépaiement est de création relativement récente. On peut cependant constater que le nombre des représentants traitant ce genre d'affaires augmente continuellement. Certaines régions de Suisse, en particulier dans l'est du pays, sont littéralement envahies de représentants. Chaque maison a bien entendu mis au point un réseau pour ses employés, assignant à chacun d'eux son domaine particulier. Cependant, il se produit souvent des interférences, car le nombre des entreprises pratiquant la vente avec prépaiement par acomptes est considérable.

Le représentant rend généralement visite à son client présomptif à son domicile. Il arrive également que ces visites aient lieu au domicile professionnel. Certaines ventes sont même conclues dans la rue, dans le train ou au café. Les maisons sérieuses, toutefois, donnent à ce sujet des instructions à leurs représentants lors de l'établissement des conditions d'engagement et exigent que les affaires ne soient conclues qu'au domicile du client. Cependant, même ces voyageurs ne se tiennent pas toujours strictement aux instructions reçues et font leurs affaires là où une occasion favorable se présente. Les représentants qui donnent aux personnes qu'ils visitent des renseignements absolument précis et conformes à la réalité sur les obligations qui découlent de la signature du contrat forment la majorité. Toutefois, il en existe malheureusement un certain nombre qui, dans leur propagande, n'informent pas suffisamment leurs clients ou même les induisent en erreurs en leur donnant des indications qui ne correspondent pas exactement à la réalité. Nous connaissons de nombreux cas dans lesquels le manque d'expérience du client et son ignorance des conditions juridiques ont été exploités sans scrupule.

Les représentants rendent visite en premier lieu aux jeunes gens qui viennent d'atteindre leurs vingt ans. Les informations concernant l'âge et la date de naissance exacte sont obtenues par les bureaux de statistique. Fréquemment aussi, des relations sont nouées avec des chefs de personnel des entreprises. En outre, un contact est établi avec les facteurs des localités à prospecter. Les

¹ Il existe aussi, bien entendu, d'autres systèmes de commission dont les chiffres diffèrent. Selon notre expérience, toutefois, la plupart des représentants jouissent des conditions mentionnées ci-dessus.

écoles de recrues sont visitées pour sélectionner, sur la liste des jeunes soldats, les noms des acheteurs possibles avec lesquels on désire conclure des affaires.

En 1954, trois des grandes maisons de la branche de l'ameublement, qui avaient fait l'objet de notre enquête, ont conclu environ 80% de tous leurs contrats de prépaiement avec acomptes avec des personnes âgées de 20 à 25 ans et 8% avec des mineurs. Il est intéressant par ailleurs de constater qu'au cours des années de 1954 et 1955, dans de nombreuses maisons de la branche du meuble, le nombre des clients masculins ayant conclu un contrat de vente avec prépaiement par acomptes était supérieur à celui des clients féminins. On pourrait en attribuer la raison au fait que les voyageurs en meubles préfèrent visiter la clientèle masculine, car, à vingt ans, les jeunes gens gagnent en général plus que les jeunes filles du même âge. La perspective de conclure des contrats portant sur des montants élevés semble donc plus grande chez les hommes que chez les femmes. Les personnes recevant un salaire plus élevé sont mieux à même de verser les acomptes de sorte que la procédure du contentieux, qui est longue et coûteuse, peut être généralement évitée.

Dans les branches de l'ameublement, des machines à coudre et des trousseaux, le plus grand nombre des ventes avec prépaiement par acomptes, et de loin, est conclu en vue du mariage. Prenons l'exemple d'une jeune fille qui ne désire acheter une machine à coudre que dans deux ou trois ans. L'achat effectif est différé par suite des considérations suivantes : elle ne sait pas quand elle se mariera et, comme elle ne possède pas encore son mobilier, elle ne pourra pas acheter une machine-meuble ; elle ignore en effet si son mobilier sera en noyer ou en chêne. Nous voyons cependant que la perspective d'un achat existe dans ce cas particulier. Le représentant notera immédiatement qu'il risque de perdre cette cliente s'il renvoie l'achat de trois ans. Il sait qu'une entreprise concurrente pourrait rendre visite à la jeune fille à un moment où celle-ci sera plus favorablement disposée à un achat, de sorte qu'une vente avec prépaiement pourrait alors être conclue. Si cette jeune fille est par exemple une sommelière, il faut encore envisager qu'elle occupera une autre place dans deux ou trois ans. Il serait donc réellement dommage de perdre l'occasion d'un achat ultérieur. Pour ne point la laisser passer, le représentant proposera dans ce cas une vente avec prépaiement par acomptes en laissant à la jeune fille la faculté de décider plus tard quel genre de machine à coudre elle désire acquérir. Souvent le représentant n'atteint son but qu'à la suite d'habiles pourparlers. Il faut qu'il agisse de façon à convaincre son client éventuel de la nécessité d'une acquisition ultérieure. Souvent, il lui faudra surmonter des préventions considérables, car beaucoup de personnes considèrent la vente avec prépaiement comme une affaire louche. Le seul argument qu'on puisse avancer fréquemment est que des milliers de personnes ont déjà conclu des contrats de vente avec prépaiement par acomptes et que les achats ainsi pratiqués sont tout de même moins onéreux que les achats au comptant ou à tempérament.

B. - La conclusion du contrat

L'objectif de tout représentant est de conclure des affaires. Il est ici lié par certaines conditions, stipulées par la maison qui l'a engagé. Contrairement à ce qui se passe pour la vente à tempérament, on ne fait pas d'enquête sur la situation financière avant la conclusion du contrat. Les facteurs exerçant une influence sur la solvabilité et les dispositions au paiement restent ici nettement à l'arrière-plan. La raison en est que, dans la vente avec prépaiement par acomptes, la marchandise n'est livrée que lorsque le prix a été versé. De ce fait, l'élimination du risque d'insolvabilité est pleinement assurée alors que, dans la vente à tempérament, il est nécessaire de créer pour parer à ce risque des réserves.

Le représentant s'efforce, bien entendu, de trouver des acheteurs solvables. C'est d'ailleurs dans son propre intérêt, car si le contrat n'est pas exécuté, il ne reçoit pas sa provision.

Chaque contrat doit être muni de la signature manuscrite du représentant et de l'acheteur. Dans la vente à des mineurs, on exige la signature du détenteur de la puissance paternelle, père ou tuteur, mais le mineur apposera en général aussi sa signature. La signature de la mère n'a de valeur que si elle détient la puissance paternelle.

1. L'importance du prix

Le montant du prix exerce généralement une influence décisive sur la conclusion du contrat de vente avec prépaiement par acomptes. Le prix d'achat doit être adapté aux possibilités présentes et ultérieures du contractant.

Certaines maisons de la branche de l'ameublement émettent des instructions spéciales à l'intention de leurs représentants. Celles-ci fixent des limites strictes imposées lorsqu'ils traitent avec des clients de certaines catégories professionnelles. Pour les gens de maison, par exemple, le plafond est de 3500 francs, pour les manœuvres de 4000 francs. Les entreprises doivent déployer des efforts considérables pour que leurs représentants observent consciencieusement les maxima fixés. En ce qui concerne les catégories professionnelles pour lesquelles aucun plafond n'a été fixé, un accord doit intervenir entre les intéressés au sujet du montant de l'achat; cet accord fixe une somme proportionnelle au revenu du client.

D'autres maisons de l'ameublement, en revanche, ne concluent en principe aucun contrat pour un montant supérieur à 4000 francs. Elles estiment que ce chiffre permet à tout épargnant de tenir les engagements résultant du contrat.

Au cours de notre enquête, nous avons rencontré le cas particulier d'une importante entreprise suisse d'ameublement qui a conclu un contrat de vente avec prépaiement portant sur la somme de 30 000 francs. Ce fait est certainement très rare. Le contractant était un hôtelier. On peut constater que des contrats de vente avec prépaiement par acomptes ont été conclus dans presque tous les ordres de grandeur. Les montants les plus fréquents se situent entre 1000 et 5000 francs. Ces chiffres concernent la branche de l'ameublement et ne sont en réalité pas très élevés si l'on considère que l'on ne peut obtenir pour cette somme qu'un mobilier très modeste, bien que complet.

Une maison ne conclut pas volontiers des contrats portant sur des sommes minimales, car la concurrence cherche volontiers, dans ce cas, à obtenir un ou deux contrats complémentaires. La valeur moyenne des contrats avec prépaiement varie d'une entreprise à l'autre. C'est ainsi qu'à la maison Pfister, ameublements S.A., cette moyenne dépasse légèrement 3000 francs et, à la Möbel AG à St-Gall, 4300 francs.

Dans les contrats de prépaiement que nous avons examinés, nous n'avons jamais rencontré de clause prévoyant une réduction ultérieure de la somme fixée contractuellement. Cependant ce cas se présente, bien que rarement; lorsque le pouvoir d'épargne du client vient à diminuer, la somme contractuelle est abaissée. On trouve également l'inverse, soit l'augmentation de la somme contractuelle. Mais alors un nouveau contrat est conclu.

2. L'acompte

De nombreux contrats de vente avec prépaiement par acomptes, pour lesquels il n'a pas été fait de premier versement notable, finissent par être des échecs. Les maisons pratiquant ce genre de vente accordent pour cette raison une grande importance à la question de l'acompte initial.

Le premier versement n'est pas prévu pour des raisons de sécurité, comme c'est le cas dans la vente à tempérament, mais pour des considérations d'ordre psychologique pur¹. Plus le versement initial est important, moins élevé sera le solde à amortir. L'épargnant se rapproche de ce fait de son but dès le début. En outre, le montant qui grève le revenu futur du débiteur est plus faible. Le client qui est en mesure de faire un versement initial relativement élevé prouve par là non seulement qu'il dispose de certaines ressources financières, mais aussi qu'il a l'énergie de mettre de côté, de son revenu courant, une somme d'une certaine importance².

Il est certain que celui qui verse un premier acompte substantiel réfléchira mieux aux obligations qu'il assume qu'un autre qui conclut un contrat de prépaiement par acomptes sans aucun versement initial. Le fait de demander un acompte initial important peut contribuer à diminuer le nombre des contrats passés à la légère.

Les représentants voyageant pour des contrats de vente avec prépaiement par acomptes sont parfois très fautifs. Fréquemment, en effet, ils ne songent qu'à obtenir des personnes qu'ils visitent une signature juridiquement valable; mais peu ou pas du tout à la manière dont les clauses du contrat seront honorées ultérieurement. Leur principal objectif est de réaliser un chiffre d'affaires maximum.

¹ Dans la vente à tempérament, l'emprunteur doit faire un premier versement qui correspond à peu près à la dévalorisation du bien économique faisant l'objet du crédit, dévalorisation qui se produit jusqu'au paiement de la première quote-part d'amortissement, augmentée des frais encourus.

² Hinterkircher H., « Konsumfinanzierung in der Schweiz », Thèse, Zurich 1951, page 116.

3. La valeur des acomptes¹

L'obligation de l'acheteur de faire des versements par acomptes diminue son futur pouvoir d'achat. Il doit céder périodiquement, pendant un certain temps, une partie de son revenu à son cocontractant. Si l'acompte était calculé de manière que la part du revenu restant soit inférieure au minimum vital, l'acheteur ne serait pas capable de remplir ses obligations. L'acompte ne doit donc pas dépasser la tranche du revenu qui laisse un solde suffisant pour faire face aux nécessités de l'existence. La part du revenu consacrée à éteindre la dette résultant du contrat doit donc être maintenue dans certaines limites.

Le délai accordé lors des ventes avec prépaiement par acomptes s'étend sur un laps de temps relativement long. C'est aussi le cas lorsque le montant fixé pour les acomptes est relativement élevé. Pendant cette période, la situation financière de l'acheteur peut empirer. Des événements imprévus, tels que le chômage, la maladie, des accidents, sont de nature à réduire le revenu dont il a pu disposer jusqu'alors ou du moins à entraîner des dépenses supplémentaires inattendues. Lorsqu'il vient s'y ajouter la dette résultant du versement obligatoire d'acomptes, la situation financière de l'acheteur risque de devenir rapidement très précaire. On sait, par ailleurs, que dans les catégories des revenus peu élevés, 85% environ de ceux-ci sont absorbés par les dépenses indispensables à la vie matérielle².

De ce fait, les entreprises pratiquant la vente avec prépaiement par acomptes se sont efforcées de tirer les conséquences qui s'imposent. Elles appliquent diverses méthodes à cette fin. La majorité des maisons d'ameublement prévoient que la somme peut être payée dans le délai de cinq ans; et cela, bien que les contrats s'étendent sur dix ans. Pour un montant de 1000 francs, l'acheteur est obligé de verser des acomptes mensuels de 15 francs au moins. Si l'épargnant n'est pas à même de verser cette somme, on peut lui accorder exceptionnellement d'autres conditions. Certaines maisons s'attachent strictement au principe qui veut que l'acompte ne dépasse pas 1% du montant de l'achat. Les acomptes qui sont prévus dans la vente avec prépaiement sont inférieurs à ceux exigés dans la vente à tempérament. Cela provient de ce que le délai y est bien plus long que dans le contrat à tempérament. N'oublions pas, de plus, que le vendeur n'a pas encore cédé à l'acheteur l'objet de la vente et qu'il est dispensé de ce fait de veiller à se couvrir au plus vite.

En traitant, on demande généralement à l'acheteur éventuel de donner verbalement des renseignements sur sa situation et d'articuler en même temps le montant de l'acompte mensuel qu'il a l'intention de mettre de côté. Les représentants font presque toujours l'expérience que l'on indique des sommes qui correspondent mal au revenu. La fixation des acomptes a lieu finalement conformément aux conditions imposées au représentant par sa maison et sur la base des possibilités financières de l'acheteur. Un acompte qui dépasse le 12% du revenu mensuel du client est très rare. Un tel taux peut d'ailleurs encore être considéré comme admissible.

¹ Hinterkircher, H., op. cit., page 110.

² Flückiger, P., op. cit., page 15.

4. Le délai

Comme nous l'avons brièvement indiqué au chapitre précédent, le délai accordé est généralement plus long pour la vente avec prépaiement par acomptes que pour la vente à tempérament. Cette observation vaut en particulier pour les contrats avec prépaiement conclus dans la branche de l'ameublement et des trousseaux.

Dans la vente à tempérament, on s'efforce d'obtenir un délai très réduit afin de diminuer le plus possible les risques. Pour des raisons évidentes, cette nécessité n'existe pas dans la vente avec prépaiement par acomptes. Les contrats de ce type s'étendent dans presque tous les cas à dix ans dans la branche des trousseaux, par exemple, c'est-à-dire qu'au cours de ce délai, l'acheteur doit avoir payé le montant stipulé, y compris le versement initial, les intérêts simples et composés. En pratique cependant, il est rare que les obligations du contrat ne soient pas remplies avant le délai de dix ans. Lorsque, par exemple, l'acompte est fixé à 1% du prix d'achat et que les acomptes mensuels sont versés ponctuellement, le but de l'épargne est atteint en $7\frac{1}{3}$ années, en tenant compte des intérêts et, éventuellement, des primes d'épargne. Toutefois, ce délai paraît assez long si l'on considère que la plupart des acheteurs signent leur contrat à l'âge de vingt ans environ et, qu'après plus de sept ans, ils ont atteint un âge qui dépasse de beaucoup l'âge nuptial moyen de la population suisse. Il faut considérer en outre que les personnes qui se recrutent dans les classes sociales modestes et pour lesquelles – nous l'avons déjà dit – la vente avec prépaiement par acomptes entre tout particulièrement en ligne de compte, contractent mariage assez jeune. C'est là sans doute la raison principale pour laquelle, dans la branche de l'ameublement qui pratique des délais prolongés, de nombreux contrats de vente de prépaiement ne suivent pas leur évolution normale jusqu'au terme, mais doivent être transformés assez rapidement en contrat de vente à tempérament. D'autre part, les cas sont de plus en plus fréquents, heureusement, où le solde du montant dû est acquitté en une seule fois et où la livraison a lieu plus tôt que prévu par le contrat. C'est ainsi qu'une maison de la branche de l'ameublement a enregistré un taux de 55% de paiements au comptant sur des contrats de prépaiement honorés avant terme et qu'une autre maison, plus ancienne et pratiquant la vente avec prépaiement par acomptes, atteint même 65%. Cela signifie que, pour la première maison mentionnée, 45% seulement des contrats modifiés ont été transformés en contrats de vente à tempérament et, pour la seconde, 35% seulement.

Dans les contrats de vente avec prépaiement par acomptes des branches de l'ameublement et du trousseau, il est prévu que l'obligation du prépaiement, c'est-à-dire celle de verser les acomptes minima convenus, ne doit durer que jusqu'au moment où deux cinquièmes, et parfois seulement un cinquième, du montant d'achat ont été atteints. Il en résulte que l'acheteur ne pourra faire l'objet d'une poursuite, au cas où il aurait du retard dans le paiement des acomptes, qu'au cours de la période pendant laquelle cette fraction n'a pas encore été versée. Il ne pourra d'autre part transformer le contrat de vente avec prépaiement par acomptes en un contrat de vente à tempérament et obtenir la livraison de la marchandise que lorsque 20% ou 40% du prix contrac-

tuels auront été versés. Avec le consentement du vendeur, toutefois, le contrat, dans des cas exceptionnels, peut être modifié plus tôt. Lorsqu'une modification prématurée de ce genre est accordée, il s'agit en général de cas d'urgence (mariage forcé). Le montant de l'achat est fréquemment abaissé et l'acheteur doit alors se contenter du strict nécessaire.

Les conditions des contrats de vente à tempérament, issus de contrat de vente avec prépaiement par acomptes, peuvent cependant être considérées comme plus favorables que celles qui découlent d'un contrat primitif de vente à tempérament¹. C'est pourquoi on les appelle aussi « affaires à tempérament plus avantageuses ». Les versements effectués atteignent généralement un pourcentage élevé du montant total et, en versant ses acomptes, le client a appris à ordonner judicieusement ses dépenses. Il lui est donc plus facile d'effectuer ponctuellement ses versements. Le vendeur, d'autre part, est orienté par les prépaiements du client sur la capacité financière et la volonté de paiement de ce dernier. Lors de la transformation du contrat de vente avec prépaiement par acomptes en un contrat de vente à tempérament, il assume un risque moindre que celui qu'il aurait couru avec un nouveau client.

L'une des entreprises importantes, auprès de laquelle nous avons poursuivi notre enquête, a établi sur la base de ses observations que les opérations de retrait des contrats de vente avec prépaiement par acomptes suivent la marche indiquée ci-dessous :

Au cours de la première année	10%
deuxième année	10%
troisième année	10%
quatrième année	10%
cinquième année	10%
sixième année	10%
septième année	10%
huitième année	10%
Total	<u>80%</u>

En d'autres termes, lorsque pendant l'année x cent contrats de vente avec prépaiement par acomptes ont été conclus, 10% de ces contrats font l'objet d'un paiement comptant ou sont transformés en contrats de vente à tempérament au cours de l'année $x+1$, 10% au cours de l'année $x+2$, et ainsi de suite. Au bout des huit années suivant la signature des contrats, tous sont liquidés ou arrivés à terme, alors que 20% du total se sont révélés « pourris » (faul) pendant cette période.

Dans les branches du trousseau, de la lingerie, de la radio et des machines à coudre, les délais sont généralement de beaucoup inférieurs à ceux de la branche de l'ameublement quoique, dans ces commerces également, la validité des contrats soit fixée à dix ans. Les délais sont plus courts parce que, dans ce genre de commerce, les montants n'atteignent pas des valeurs aussi élevées que dans la branche de l'ameublement; en outre, les acomptes peuvent atteindre un pourcentage plus élevé du montant de l'achat.

¹ Herold, H., art. cit., page 43.

Il arrive fréquemment que les acheteurs versent des montants supérieurs aux acomptes minima contractuellement fixés. Il en résulte que l'achat peut être amorti plus vite que prévu si les obligations contractuelles sont toujours remplies ponctuellement.

5. La date des échéances

La date du versement des acomptes est généralement fixée selon le désir du client. Dans l'intérêt de la maison, on s'efforce de faire en sorte que les versements ne se suivent pas de trop près. L'encaissement des acomptes chaque semaine ou chaque quinzaine serait trop onéreux. Les frais d'encaissement, de comptabilisation et de contrôle des entrées des acomptes sont en effet très élevés.

C'est pourquoi on adopte généralement le système des acomptes mensuels. On trouve plus rarement des versements trimestriels ou semestriels. On tient compte des possibilités financières du débiteur en fixant judicieusement la date de l'échéance des acomptes. Le paiement est généralement exigé au moment où le client dispose de fonds. C'est le cas notamment lorsqu'il reçoit son salaire ou son traitement. Les épargnants se recrutant principalement dans les milieux d'ouvriers et d'employés, le terme du versement des acomptes tombe en règle générale sur le début du mois. Le débiteur qui désire fixer lui-même la date de ses échéances obtient presque toujours satisfaction. On suppose alors qu'il a choisi une date à laquelle il peut compter sur des rentrées.

Presque tous les contrats de vente avec prépaiement par acomptes prévoient que l'acheteur n'est astreint au paiement régulier à la date de l'échéance que jusqu'à ce qu'il ait atteint un certain pourcentage (en général 40%) du montant de l'achat¹. Dès que ce pourcentage, contractuellement établi en proportion du prix, a été atteint, le solde des versements pourra se faire au gré de l'acheteur jusqu'au moment fixé pour la livraison. Il est bien entendu que, dans ce cas aussi, le débiteur doit faire en sorte qu'au terme de dix années à partir de la conclusion de l'affaire, le total des versements atteigne le montant de l'achat, y compris le versement initial, les intérêts simples et les intérêts composés. Une autre possibilité lui est offerte en ce sens qu'il pourra interrompre les prépaiements dès qu'il aura versé 40% du montant de l'achat et transformer le contrat de vente avec prépaiement par acomptes en contrat de vente à tempérament.

Lorsqu'il conclut un contrat de vente avec prépaiement par acomptes, le représentant doit s'efforcer d'adapter dans chaque cas le montant consacré à l'achat, le premier versement, les acomptes à prévoir et les échéances aux possibilités particulières de son client afin d'éviter que les possibilités financières et les dispositions à payer de ce dernier ne se trouvent défavorablement influencées. L'acheteur remplira d'autant plus régulièrement ses obligations qu'un rapport équitable aura été établi entre ces divers facteurs. En même temps, il évitera à la maison de nombreuses démarches et des désagréments. Enfin, il n'éprouvera pas de difficulté à mettre périodiquement de côté les

¹ Voir page 39.

montants nécessaires en vue de son épargne. Au cas où sa capacité d'épargne viendrait néanmoins à diminuer par la suite, peut-être de façon purement temporaire, la maison pourra, dans ces cas particuliers, accorder un sursis pour le paiement des acomptes échus. S'il appert, d'autre part, que le montant de l'achat a été fixé trop bas, l'acheteur pourra conclure un deuxième contrat.

Il est facile, dans chaque cas, de constater si le représentant a consacré tout le soin voulu à la conclusion du contrat de vente avec prépaiement. Il y a en effet des voyageurs qui apportent presque sans exception de bons contrats, c'est-à-dire dont les clients s'acquittent ponctuellement et régulièrement, alors que les contrats passés par d'autres représentants se révèlent presque tous mauvais¹. L'expérience a démontré, et les maisons pratiquant la vente avec prépaiement par acomptes insistent sans cesse sur ce fait, que les représentants qui obtiennent un chiffre d'affaires mensuel relativement bas (20000 à 35000 francs) réalisent de bien meilleures affaires que ceux qui font des chiffres record (120000 francs et davantage!). Il est tout à fait possible pour un représentant assidu et sérieux d'atteindre un chiffre d'affaires de 40 000 à 50 000 par mois, sans que ses contrats donnent lieu à des réclamations ou que le client se révèle insolvable.

C. - Opérations après la conclusion du contrat

1. L'enregistrement

Les contrats qui viennent d'être passés sont immédiatement examinés par le chef de vente quant à leur validité juridique et formelle. Lorsque, à l'occasion de ce contrôle, on découvre des lacunes ou des défauts, les contrats sont retournés au représentant respectif avec la demande de prendre les mesures nécessaires en vue de la validation. De nombreuses maisons pratiquant la vente avec prépaiement par acomptes exigent que chaque contrat de vente conclu soit accompagné d'un rapport. Ces rapports sont transmis au chef de groupe pour étude. Ils contiennent des renseignements sur la personne du client et servent de premiers éléments pour la documentation entrant dans la rubrique des renseignements financiers. Les rapports ont en outre pour but de fournir des éléments de contrôle et des preuves en cas de fraude.

Lorsque le contrat présenté ne révèle pas de défauts, il est enregistré. La comptabilité ouvre un compte personnel à chaque client. L'opération suivante consiste à prendre des renseignements et à établir un dossier. Les contrats contrôlés et enregistrés sont transmis collectivement à la banque. Sur la base du contrat, la banque confirme dans les jours suivants qu'elle a établi un carnet d'épargne au nom du client, ou, ce qui est aussi fréquent, qu'elle ouvre un compte d'épargne en faveur du client.

On tient pour chaque client un dossier distinct dans lequel sont déposés : une copie du contrat, les renseignements financiers, une copie de chaque lettre

¹ Exposé fait par M. K. Pelzmann, gérant, lors de l'assemblée générale de la S. M. T. G., tenue le 16 juin 1953.

et formule, les lettres du client ainsi que les actes juridiques. L'enregistrement fournit les données de base et les indications nécessaires au déroulement des affaires. Sont précisés également tous les changements ayant trait au contrat, comme la durée de sa validité, les changements de domicile, etc. Afin de garantir une vue d'ensemble parfaite et le déroulement impeccable des affaires, la plupart des maisons réalisant de gros chiffres d'affaires ont organisé le classement de leurs dossiers selon les principes de l'ordre alphabétique.

2. Le contrôle de la solvabilité

Le représentant passe les contrats sans considérer de près les facteurs qui, en règle générale, doivent faire l'objet d'une vérification avant la conclusion définitive de toute vente par acomptes. Le représentant doit seulement se renseigner sur la profession et sur le revenu du cocontractant. Il se fondera éventuellement encore sur l'apparence extérieure de l'intéressé. Celui-ci est prié de fournir de son côté des informations, mais ses déclarations ne sont pas contrôlées au moment de la conclusion du contrat. Sur la base de ces informations personnelles, le représentant se fait une idée de la situation de son client et il établit les termes du contrat et les obligations qui en découlent, tout en s'efforçant de fixer des conditions permettant au client l'observation régulière des échéances.

La maison accepte en principe chaque contrat présenté. Elle part du point de vue que le contrat d'épargne doit courir sur une période suffisamment longue pour que les échéances, régulièrement observées, puissent atteindre le but de l'épargne avant l'expiration du contrat lui-même. Si, pour un motif quelconque, un client se voit dans l'obligation d'interrompre temporairement ses paiements, il lui sera le plus souvent possible d'assainir plus tard sa situation et de faire honneur à ses obligations. Par ailleurs, il pourra au besoin faire l'objet d'une sommation et, dans les cas extrêmes, d'une poursuite. La maison n'a donc pas besoin d'envisager le risque de pertes, même si, lors de la conclusion du contrat, toutes les précautions n'ont pas été prises et que le client, de ce fait, s'est chargé d'obligations sans aucun rapport avec son revenu.

Quoique l'acheteur ayant conclu une vente avec prépaiement par acomptes soit lié par des dispositions précises à son fournisseur, la plupart des maisons pratiquant ce genre de commerce prennent de nos jours des renseignements sur la solvabilité du client dès la réception du contrat, et cela pour diverses raisons.

D'une part, il serait concevable qu'un représentant passe des contrats portant des noms fictifs et de fausses signatures. D'autre part, le deux pour cent de toutes les ventes effectuées étant versé au représentant à titre de commission dès la fin du mois de la conclusion des contrats, la maison pourrait facilement subir des pertes. Celles-ci ne sont en aucun cas couvertes si le représentant a déjà quitté la maison et a trouvé un emploi ailleurs au moment où l'on s'aperçoit de l'escroquerie. Une autre raison justifiant cette précaution découle du fait que de nombreux contrats avec prépaiement par acomptes sont transformés ultérieurement en contrats de vente à tempérament.

Toutefois, avant de pouvoir donner à cet effet son consentement, l'entreprise doit examiner les divers facteurs influençant la solvabilité du client. Afin d'obtenir les données permettant d'en juger et de connaître les possibilités du client, les entreprises procèdent selon des principes et des méthodes propres à chaque branche. Nous savons que les maisons faisant la vente avec prépaiement par acomptes pratiquent presque toujours la vente à tempérament. Elles peuvent donc se fonder, pour déterminer la solvabilité des clients à prépaiement, sur des enquêtes relatives à la situation financière des clients à tempérament.

Il convient d'ajouter que les renseignements financiers pris en vue de ventes avec prépaiement sont considérablement moins complets que ceux relatifs aux ventes à tempérament. Les maisons pratiquant le prépaiement demandent généralement des informations à l'Office de poursuites compétent. Elles s'adressent également à des institutions particulières, spécialisées dans ce genre d'activité (des institutions ayant pour objet la défense du crédit). Elles ne prennent de renseignements détaillés et circonstanciés que lorsque le client désire transformer son contrat à prépaiement en un contrat de vente à tempérament. Il semble d'ailleurs que la maison puisse se faire facilement une opinion sur ces clients-là. La manière même dont ils se sont acquittés de leurs obligations financières permet de juger de leurs dispositions. Si, au cours de cette première période, ils n'ont pas donné lieu à des réclamations, la maison leur accordera généralement des conditions de vente à tempérament avantageuses. Il n'en ira pas de même en cas contraire.

3. L'attribution du crédit

a) L'établissement du carnet d'épargne

Nous tenons à signaler immédiatement à ce sujet que l'exemple donné ci-dessous n'est pas valable pour toutes les firmes pratiquant le système de prépaiement, car les procédés administratifs et techniques utilisés à l'intérieur des entreprises sont fondamentalement différents selon la nature du commerce et sa direction. Si nous exposons brièvement, dans les explications qui suivent, la méthode pratiquée par la maison Pfister, ameublements S. A. à Suhr, c'est que cette entreprise réalise de loin, dans le domaine de la vente avec prépaiement par acomptes, les plus gros chiffres d'affaires et possède un portefeuille de contrats de prépaiements s'élevant à des millions de francs.

Après remise des formules de contrat signés par les représentants, la maison établit immédiatement des « fiches d'ouverture » (Eröffnungsfichen). Sur les bulletins de commande sont consignées toutes les indications relatives à la personne, la profession, l'acompte, le paiement par termes mensuels, le montant du prix d'achat, etc. Les fiches d'ouverture dûment remplies sont envoyées à la Banque cantonale de Berne ou de Lausanne, où est établi, sur la base des indications contenues sur les bulletins de commande, un carnet d'épargne au nom du client. Le versement minimum nécessaire pour l'ouverture de ce carnet d'épargne est de cinq francs et, dans la plupart des cas, cette mise de fonds est fournie par l'entreprise à titre de cadeau (1% de la somme d'achat). Ce placement initial est débité par la banque du compte courant de Pfister S. A.

Sitôt l'inscription faite, la banque retourne le carnet d'épargne à cette dernière. Celle-ci vérifie de son côté l'exactitude des inscriptions et fait parvenir ensuite le carnet au client en l'accompagnant de bulletins de versement et d'une lettre l'encourageant encore une fois à épargner ; tout le processus du versement lui est en outre exposé à nouveau. Le carnet d'épargne reste dès ce moment en main du client.

Le procédé est analogue dans le cas où les firmes, tout en plaçant les fonds de l'épargnant sur un carnet d'épargne, ne remettent cependant pas celui-ci au client. Après la rentrée des formules de contrat en bonne et due forme, la banque établit au nom du client un carnet d'épargne muni de toutes les inscriptions nécessaires. Ce carnet est conservé par la banque et les versements périodiques du client lui sont successivement crédités.

Il arrive fréquemment qu'un compte d'épargne particulier soit ouvert au client. Ces fonds sont également administrés fiduciairement par la banque, sans toutefois qu'on établisse un carnet d'épargne personnel au nom du client. Tous les versements des clients sont enregistrés successivement sur la fiche d'épargne correspondante de la banque et tenus à jour.

b) L'encaissement

Les versements du client peuvent se faire en principe, selon les dispositions contractuelles, de trois manières :

1^o Dans la majorité des cas, le débiteur vire périodiquement ses versements sur un carnet d'épargne spécialement établi pour cela en son nom auprès de la banque. Le client, cependant, ne peut disposer de ce carnet d'épargne qu'avec le consentement du vendeur. Dans ce cas, il existe encore une variante secondaire. Bien que l'acheteur fasse ses paiements sur un carnet d'épargne déposé à la banque, les premiers acomptes, jusqu'au montant de 500 francs ou de 12% de la somme d'achat sont considérés comme dus à la firme vendeuse ; seules les sommes dépassant cette limite sont créditées au carnet d'épargne.

2^o Nombreux sont également les cas où le client fait des versements directement au compte en banque ou au compte de chèques postaux du vendeur. Ce dernier peut de cette façon disposer des montants versés et les utiliser comme fonds de roulement.

3^o Si l'acheteur a conclu le contrat avec un membre d'une association professionnelle qui fait partie d'une organisation de prépaiement, il doit faire ses versements à l'organisation spécialement créée dans ce but qui, elle, s'occupe du déroulement de toutes les transactions nécessaires au trafic de prépaiement.

L'amortissement de la dette se fait en principe de sorte que le client paie à chaque terme, au moyen d'un bulletin de versement, le montant échu. Ces bulletins sont mis à sa dispositions par le vendeur. Divers systèmes existent à cet effet. L'Association fiduciaire suisse du meuble et l'Association suisse des marchands de machines à coudre ont agrafé à leurs abonnements d'épargne vingt bulletins de versement sur lesquels figurent les conditions du contrat. De cette manière les bulletins de versement sont utilisés judicieusement. Ces derniers ne sont pas remplis, le soin en étant laissé au client. Or, l'expérience a démontré qu'il en résulte pour l'entreprise une sensible augmentation de

travail, provoquée par le remplissage défectueux des formules, ce qui occasionne parfois bien des pertes de temps inutiles, à cause du déchiffrement d'écritures illisibles ou parce qu'il faut préciser des indications insuffisantes concernant le nom et l'adresse. Pour éviter ces inconvénients et faciliter l'identification des versements des clients, on attribue à chaque débiteur un numéro personnel de compte, numéro qui est imprimé sur tous les bulletins de versement.

Au verso du coupon, le client peut indiquer un éventuel changement d'adresse et l'on évite ainsi une longue correspondance lors de chaque changement de domicile. Le dernier bulletin de versement porte de façon bien visible un avis signalant que le client ne possède plus de bulletins. La maison veillera alors à ce qu'il en reçoive par retour du courrier une nouvelle provision.

Ce procédé offre un autre avantage. Le débiteur peut aisément contrôler ce qu'il a chaque fois versé. Les bulletins restent, même après leur oblitération, dans le carnet de l'abonnement d'épargne et un contrôle de paiements déjà effectués est de ce fait particulièrement facile.

D'autres entreprises procèdent d'une manière différente en remettant à l'acheteur, après la conclusion du contrat, un nombre de formules de chèques postaux correspondant aux nombres des acomptes. D'autres maisons encore pratiquent l'encaissement de la façon suivante : à l'échéance du premier terme, le client reçoit un bulletin de versement, nonobstant le fait qu'on lui en a déjà remis. Ce bulletin porte l'indication du montant à payer ; cette méthode a une certaine analogie avec l'usage des entreprises qui adressent au débiteur un seul bulletin de versement avant chaque échéance. Dans ce cas, la formule de chèques postaux rappelle au client la prochain versement à faire et agit en quelque sorte à titre d'avertissement. Hinterkircher¹ désigne ce procédé du terme de « préavertissement » (*Vormahnung*), en le distinguant de l'avertissement proprement dit qui ne trouve son application qu'après le jour d'échéance. On est en droit de se demander si les dépenses de port et le travail supplémentaires ainsi occasionnés peuvent réellement être compensés par une rentrée meilleure et plus ponctuelle des acomptes.

Le commerce de prépaiement ignore l'encaissement des acomptes au moyen de lettre de change. Cette façon d'encaisser apporterait pourtant d'importants avantages aux maisons pratiquant le prépaiement, car les clients seraient tenus d'effectuer ponctuellement leurs paiements. La raison pour laquelle la lettre de change n'a pas été prise en considération est sans doute qu'aucune marchandise n'a encore été livrée à l'acheteur et que, de ce point de vue, le risque du vendeur est nul. Les frais élevés que supporte la maison travaillant avec des lettres de change acceptées constituent sans doute une autre raison. Il ne serait pas rentable de causer ces frais, étant donné qu'il s'agit, dans la plupart des cas, de paiements échelonnés de faible valeur. Il y a lieu aussi de tenir compte de ce que la poursuite pour effets de change n'est possible que vis-à-vis de débiteurs inscrits au registre du commerce (art. 177 L.P.). Or, nous avons constaté que les affaires de prépaiement par acomptes sont principalement conclues avec des personnes appartenant aux classes modestes et qui, par conséquent, ne sont pas inscrites au registre du commerce.

¹ Hinterkircher, H., op. cit., page 171.

Le paiement de l'acompte peut se faire encore autrement que par compte de chèques postaux. Le premier acompte, en particulier, est déjà souvent versé au représentant lors de la conclusion du contrat. Celui-ci doit confirmer, sur une formule de quittance de sa maison, la réception de la somme. Il doit en outre se justifier par une procuration d'encaissement. Dans ce cas, la maison garantit que le montant est immédiatement versé comme prévu dans le contrat, le plus souvent sur le carnet d'épargne bancaire du client. En principe, ce mode de paiement est admis par la plupart des entreprises.

La maison Pfister ameublements S.A., qui remet le carnet d'épargne au client en propriété, procède à l'encaissement comme suit : les personnes domiciliées dans les localités où les banques cantonales bernoises ou vaudoises ont un siège, une succursale ou une agence, peuvent faire leurs paiements en versant personnellement leur acomptes mensuels au guichet de l'établissement en question. Il est évident que des personnes habitant ailleurs peuvent aussi effectuer leurs paiements aux guichets de ces banques. Si les versements sont faits directement auprès de la banque, les clients doivent présenter leur carnet d'épargne. Les clients de la maison Pfister ameublements S.A. ont même théoriquement la possibilité de faire leurs versements dans n'importe quelle autre banque cantonale de leur choix, ces établissements étant liés par un concordat.

Les paiements effectués par bulletin de versement sont bien plus nombreux que les paiements directs. Ces bulletins indiquent également, en plus du nom, le numéro du carnet d'épargne du « prépayeur ». Après réception du bulletin de versement, la somme est immédiatement créditée et additionnée aux autres montants. L'inscription est ensuite passée au journal. Afin que la maison de Suhr soit au courant des paiements de ses clients, la banque l'informe périodiquement au moyen de fiches dont le verso est gommé. La partie gommée est détachée et collée à Suhr sur la carte individuelle de contrôle. La maison Pfister possède ainsi une vue d'ensemble sur la manière dont ses clients s'acquittent de leurs obligations.

La banque transmet ses bordereaux plusieurs fois par semaine, en les groupant selon leur origine. C'est ainsi qu'elle procède à une expédition globale des bordereaux relatifs aux versements faits directement à la banque principale ; une autre expédition groupera les bordereaux des versements faits aux succursales et agences ; enfin, un nouvel envoi comprendra les paiements effectués au moyen de bulletins de versement.

La banque demande au client qui ne peut pas payer directement au guichet de lui envoyer le carnet d'épargne au moins une fois par an afin de mettre à jour les inscriptions. Elle passe l'inscription des versements rentrés au cours de l'année et calcule les intérêts accumulés¹. L'inscription faite, le carnet est immédiatement retourné au client.

¹ Un problème délicat se présente ici par suite de l'impôt anticipé dès que les bonifications d'intérêt de l'établissement financier dépassent annuellement le montant de 15 francs. Dans ce cas, la banque est obligée de réduire les bonifications d'intérêt de 25%, montant de l'impôt anticipé. Le client peut toutefois faire valoir cette déduction auprès de l'administration cantonale des impôts. Pour ne pas compliquer le décompte, il est préférable de laisser au client le montant restitué par cette dernière, nonobstant le fait que, contractuellement, celui-ci constituerait une partie de la somme de l'épargne.

Si le client demande des livraisons partielles, la maison en avise la banque en l'invitant à débiter le compte courant du montant nécessaire à cet achat partiel et à pratiquer sur la feuille de contrôle du client, de même que sur le carnet d'épargne, les inscriptions indispensables. La maison Pfister ameublements S. A. ne consent pas à des livraisons partielles pour un montant correspondant à celui de l'épargne réalisée au moment de l'achat partiel. En d'autres termes si l'épargnant a versé par exemple 500 francs, il n'est pas autorisé à exiger une livraison partielle pour ce montant et à employer à cet effet les fonds du carnet d'épargne. L'article 10 du nouveau contrat de la maison Pfister prescrit notamment que, lors du paiement d'une livraison partielle, le crédit du carnet d'épargne ne pourra être utilisé que dans la mesure où il dépasse d'un tiers la somme d'achat restant à amortir. Dans le cas d'une livraison partielle, le carnet d'épargne ne sera donc pas annulé.

Pour faire se dérouler sans heurt l'encaissement et le contrôle de l'ensemble du trafic des prépaiements entre la banque, la maison et les clients, la maison Pfister, occupe six employés rétribués par elle-même et officiellement attitrés à plein temps auprès de la Banque cantonale bernoise. Ce mode de faire est très onéreux. Malgré ces inconvénients, la maison Pfister tient à le maintenir car, selon elle, il a fait parfaitement ses preuves.

c) Le procédé de sommation

Dans la plupart des cas, on n'apporte pas le même soin et la même prudence à la conclusion de contrats avec prépaiements par acomptes qu'aux contrats de vente à tempérament. Il s'ensuit que bien souvent les conditions du contrat ne sont pas adaptées aux circonstances particulières du client. Parfois le débiteur est solvable mais fait preuve de mauvaise volonté. Il faut classer dans cette catégorie toutes les personnes qui, dès la conclusion du contrat, ne se sont pas fait beaucoup de soucis quant aux possibilités et aux moyens de s'acquitter de leur dette.

Il en résulte que ces débiteurs ne peuvent plus ou ne veulent plus remplir leurs obligations. Dans ces cas, le débiteur reçoit un avertissement. Hinterkircher¹ s'exprime comme suit à ce sujet: «Die Promptheit, mit welcher die Mahnungen erfolgen, ist von wesentlichem Einfluss auf die zukünftige Zahlungsweise des Schuldners. Es ist leicht verständlich, dass ein Darlehensnehmer (in unserem Falle: Vorzahlungsschuldner, d. Ref.), welcher erst längere Zeit nach dem Fälligkeitstermin gemahnt wird, zur Nachlässigkeit bei der Erfüllung seiner weiteren Verbindlichkeiten neigen muss. Für ihn ist nämlich eine etwas verspätete Zahlung mit keinerlei Folgen (Kosten oder Unannehmlichkeiten anderer Art) verbunden. Auch eine gut ausgebaute Mahnkontrolle kann daher die Kunden zur pünktlichen Zahlung erziehen und damit verhüten, dass in der Zukunft Mahnungen überhaupt notwendig werden.»

En pratique, il n'est pas possible, le plus souvent, d'exercer une pression sur le débiteur immédiatement après le terme de l'échéance. Pour les grandes maisons tout particulièrement, qui possèdent un portefeuille de 5000 contrats

¹ Hinterkircher, H., op. cit., page 174.

et plus, un tel procédé n'est guère praticable pour des raisons techniques et administratives. Il semble d'ailleurs fort inélégant de menacer un client déjà après un bref retard. Il faut toujours tenir compte de l'éventualité où des acheteurs solvables et bien intentionnés manquent involontairement un terme de paiement, par suite d'absence ou par simple distraction. Dans ces cas, une sommation immédiate pourrait irriter le client et ne pas exercer une influence favorable sur ses dispositions à payer ponctuellement le solde de ses acomptes.

On procède de préférence en vérifiant les comptes une fois par mois; les payeurs en retard sont signalés en même temps. On adresse ensuite aux débiteurs une lettre d'avertissement, rédigée en termes aimables, les informant de leur retard. Sur un ton bienveillant, on les rend attentifs au fait que tout le commerce de prépaiement par acomptes a été conçu dans l'intérêt des clients qui en retirent, par la pratique persévérante de l'épargne, de grands avantages personnels et matériels. La maison Pfister ameublements S.A., par exemple, joint à ses sommations un bulletin de paiement.

Si, à la suite du premier avertissement, le débiteur n'a pas effectué de versement, on envoie d'autres formules de sommation, rédigées sur un ton plus énergique et signalant les conséquences possibles du défaut de paiement. Au cas où ces sommations restent également sans effet, la maison introduit une poursuite¹.

Beaucoup de contrats de prépaiement stipulent que le client peut faire ses versements échelonnés à sa convenance lorsqu'il a atteint 40% de la somme d'achat. Cela veut dire que l'acheteur n'est plus obligé de se tenir strictement aux termes d'échéance. On pourrait donc penser que dans ce cas il n'y a plus lieu à sommation. En pratique, cependant, on l'adresse quelquefois. Beaucoup de maisons, en effet, rappellent aux acheteurs leurs paiements arriérés malgré les stipulations contractuelles. Cependant, ces sommations ne sont faites qu'après de longues périodes et rédigées sur un ton aimable.

Les frais du contrôle des sommations sont très élevés. Les grandes entreprises doivent engager plusieurs employés pour que le service de sommation puisse fonctionner de manière exacte et précise. Des milliers de formules de sommation sont expédiées annuellement par des maisons qui pratiquent le commerce de prépaiement sur une grande échelle et l'on évalue que le coût total d'une seule sommation s'élève à 3 fr. 50 et peut atteindre jusqu'à 5 fr.². Malgré leur caractère quelque peu impersonnel, on n'utilise presque exclusivement que des formules imprimées d'avance, notamment pour éviter des frais.

Il existe des maisons qui ont un encaisseur ambulant qui visite les non-payeurs particulièrement endurcis. Lorsque son intervention est infructueuse, on s'engage dans la voie des poursuites.

¹ La maison ne peut cependant entreprendre des poursuites que si l'acompte non payé tombe encore sous l'obligation de prépaiement prévue dans le contrat (voir page 39).

² Une enquête faite par nos soins auprès d'une maison ayant un inventaire de 5000 contrats de prépaiement, a révélé qu'environ 30 000 lettres de sommation (2500 par mois) sont expédiées annuellement. Les frais qui en résultent se montent à peu près à 120 000 francs.

Beaucoup de débiteurs réagissent à la lettre de sommation en répondant qu'il ne leur est pas possible, pour telle ou telle raison, de payer momentanément la totalité de l'acompte prévu, mais qu'ils seraient disposés à payer un montant plus faible que convenu. Dans ces cas, la plupart des maisons se montrent conciliantes et s'arrangent avec le débiteur en lui accordant temporairement des conditions nouvelles. Dans des cas particulièrement difficiles, on accorde aussi des sursis de paiement, ce qui est toujours considéré par les maisons de prépaiement comme un geste philanthropique.

D. - La résiliation du contrat

Le contrat doit trouver son exécution au plus tard à l'expiration du délai fixé dans le contrat de prépaiement. Dans les branches des machines à coudre, radios, articles de ménage et trousseaux, le contrat prend généralement fin lorsque la somme d'achat convenue a été intégralement atteinte par les versements périodiques. Il n'en est pas de même, comme nous l'avons vu, dans la branche de l'ameublement¹. A cause de l'importance des montants, beaucoup de contrats de prépaiement sont transformés aujourd'hui encore, au cours de la période de validité du contrat, en ventes à tempérament. Il se peut aussi que la différence entre le crédit d'épargne et le montant de l'achat soit payée en une seule fois en espèces, au moment du choix de la marchandise.

Dès que le client a versé la somme d'achat prévue dans le contrat – ou s'il entend pour d'autres raisons modifier son contrat – il se rend dans un magasin de la maison pour faire son choix. S'il a conclu un contrat de prépaiement dans lequel l'objet de son achat a été précisé (contrat d'achat avec prépaiement), sa présence n'est pas absolument nécessaire; il lui suffit d'aviser le vendeur qu'il désire acquérir la marchandise en question. Lorsque l'acheteur doit se déplacer pour faire son choix, certaines maisons, pour lui épargner des dépenses inutiles, remboursent les frais du billet aller et retour. Les marchands de meubles bonifient même le plus souvent deux billets sous réserve, toutefois, que leur prix ne dépasse pas 2% du montant de l'achat.

La maison Pfister ameublements S. A. demande en principe au client d'apporter, lors du choix, le carnet d'épargne. L'idéal serait évidemment que l'épargnant présente un carnet d'épargne, mis à jour. De cette manière, le vendeur est mis au courant de l'importance de l'épargne réalisée et il n'est plus nécessaire de demander des informations à la banque et au service de l'enregistrement. Lorsque le client a fait son choix, il signe son carnet d'épargne et le remet au vendeur de la maison.

Si le client apporte un carnet d'épargne qui n'est pas mis à jour, le vendeur doit d'abord vérifier dans le fichier de contrôle des acheteurs à combien s'élève le montant versé. Lorsque l'épargnant a oublié d'apporter son carnet d'épargne, le contrôle doit également être fait au fichier; il faudra en outre s'informer éventuellement auprès de la banque. Le client qui a fait son choix sans avoir

¹ Voir page 39.

apporté le carnet d'épargne doit le remettre sans tarder, muni de sa signature. S'il a perdu son carnet d'épargne, la maison est obligée d'entreprendre une procédure d'annulation, ce qui cause des frais sensibles (35 francs) et des démarches compliquées. Il est évident qu'elle avisera immédiatement de la perte la banque qui a établi le carnet.

La maison envoie les carnets des acheteurs, signés et munis de la désignation de la valeur¹, à la banque en lui donnant des instructions pour porter au compte courant le montant total des crédits des carnets d'épargne.

Dans la branche de l'ameublement, le choix se fait sur la base des modèles existant au moment même dans les locaux d'exposition du vendeur et de ceux qui figurent dans les catalogues et prospectus. En règle générale, ce sont les prix au comptant, affichés au moment du choix dans les locaux d'exposition, ou figurant sur les listes de prix de détail de la maison et de l'Union suisse des fabricants de meubles en gros, qui font foi. Pour les contrats de vente avec prépaiement, c'est le prix fixé lors de la conclusion du contrat qui est valable. Si le vendeur veut s'assurer contre une hausse de prix qui pourrait se produire entre le jour de la conclusion de l'affaire et le terme de livraison, il doit, dans l'intérêt de l'acheteur et par équité, insérer dans le contrat également une clause de baisse.

Le plus souvent, l'acheteur dispose d'un choix illimité et jouit aussi des mêmes conditions de qualité et de prix que tous les autres clients. Si l'acheteur a conclu son contrat avec une grande maison, la possibilité de choix est en général suffisamment étendue et il ne lui sera pas difficile de trouver ce qui lui convient. Toutefois, si le client ne devait pas trouver ce qu'il cherche, quelques rares maisons du meuble l'autorisent par exemple à visiter les expositions des fournisseurs des marchands de meubles, groupés dans l'Union suisse des fabricants de meubles en gros, afin d'y faire son choix. Cette possibilité n'est toutefois que très rarement mentionnée dans le contrat et, en pratique, ils n'existent que peu de cas où l'achat se fasse de cette façon.

Les acheteurs qui ont conclu un contrat auprès d'un membre affilié à la Société fiduciaire suisse du meuble (SMTG) peuvent se référer à la clause de libre circulation (*Freizügigkeitsklausel*), c'est-à-dire que l'épargnant en vue de l'acquisition d'un ameublement peut choisir librement d'être approvisionné par la maison contractante ou par n'importe quel autre membre de la SMTG. Le fait que cette clause forme une partie intégrante du contrat de prépaiement de la SMTG résulte nettement de ce que l'acheteur a la faculté de faire son choix dans l'une des 200 maisons membres de la SMTG. Toutefois, dans ce cas aussi, on ne fait que très rarement appel, pratiquement, à cette possibilité².

La plupart des maisons de la branche de l'ameublement ont prévu, pour assurer un service soigné, que le choix des meubles doit se faire quelques semaines (quatre à huit) avant la livraison. Après le choix, les meubles sont mis

¹ La valeur est toujours établie au jour de l'achat lorsque le client a mis son crédit d'épargne à la disposition du vendeur.

² Le siège de la SMTG, à Weinfelden, nous a informé que, jusqu'à présent, un seul cas de ce genre s'était présenté parmi 163 contrats.

de côté, munis du nom de l'acheteur et d'étiquettes. Le service d'expédition prend possession à temps de la marchandise en prévision du terme de la livraison. Celle-ci se fait presque toujours par camion. Avec la remise et le transfert de l'objet et le paiement, le contrat conclu entre les deux parties est exécuté.

Le contrat de prépaiement peut prendre fin pour d'autres raisons encore. En cas de décès de l'acheteur, les montants versés, ainsi que l'intérêt bancaire usuel, seront restitués sans déduction aux héritiers. Une semblable restitution a lieu en faveur de l'acheteur en cas de maladie incurable, d'invalidité grave et permanente ou pour d'autres raisons importantes; la rupture des fiançailles n'est toutefois pas considérée comme une raison majeure par toutes les maisons de l'ameublement qui pratiquent la vente avec prépaiement par acomptes. En revanche, elles estiment que l'émigration ou le mariage dans un pays d'outre-mer, soit dans un pays où la livraison de la marchandise ne peut pas être envisagée, est une raison importante. Le contrat peut également être résilié, comme il est stipulé du moins dans la plupart des contrats conclus dans la branche du meuble, si l'acheteur ne s'est pas encore marié dix ans après la conclusion du contrat. Dans ce cas, l'acheteur doit cependant indemniser le plus souvent la maison par un dédit, fixé contractuellement (10 à 20%). Les montants qu'il a versés, y compris l'intérêt bancaire usuel, lui seront restitués sous déduction du dédit. Enfin, il existe aussi la possibilité pour le client de transférer son contrat à un autre acheteur, avec le consentement de la maison. Il n'est libéré de ses versements que lorsqu'il a trouvé un nouveau client ayant conclu un contrat de vente avec prépaiement du même montant, et versé un acompte aussi élevé sur la somme totale.

Troisième partie

L'importance de la vente avec prépaiement par acomptes

CHAPITRE V

L'importance économique que le prépaiement revêt pour les intéressés

A. - L'importance pour l'acheteur

1. Les avantages pour l'acheteur

Les ventes avec prépaiement par acomptes prennent de plus en plus d'importance, parallèlement à celle, toujours plus grande, que prennent, dans l'économie suisse, les transactions commerciales par acomptes. En considérant que cette méthode commerciale a été introduite il y a quelques années seulement et en examinant les statistiques actuelles relatives aux affaires réalisées par les maisons pratiquant le système de prépaiement, on ne peut plus nier son succès. C'est d'ailleurs la preuve qu'au point de vue de la politique économique, il existe un très réel besoin d'affaires de prépaiement. Si tel n'était pas le cas, les ventes avec prépaiement n'auraient jamais atteint une telle envergure et leur importance pour l'« homme moyen » ne serait pas aussi grande.

L'idée du prépaiement est excellente en principe. L'acheteur est obligé, avant d'acquérir un objet déterminé, d'économiser la somme destinée à son achat futur, au lieu de s'encombrer de marchandises à un prix dépassant ses moyens et d'assumer des obligations qu'il ne pourra pas remplir.

Nous savons que de nombreuses personnes vivent avec un budget si modeste qu'il ne leur est tout simplement pas possible de couvrir leurs besoins par des paiements au comptant. Les frais du ménage personnel sont si élevés qu'après leur soustraction, il ne reste le plus souvent que très peu d'argent pour d'autres dépenses¹. Mais ces personnes doivent s'attendre à devoir faire tôt ou tard des acquisitions plus importantes en vue, notamment, de leur mariage. Il y a peu de temps encore, elles se présentaient chez les détaillants de la branche sans rien, ou avec une petite épargne seulement, et passaient des contrats de paiement par acomptes. Il est arrivé alors que des institutions sociales, des bureaux d'assistance, des économistes, des juristes, des hommes politiques ont dû fréquemment s'occuper, dans la presse et au Parlement, du problème de la vente par acomptes, de ses abus et de ses dangers. Partout l'on se rendit compte que le moyen le plus efficace de lutter contre les déboires créés par la vente par acomptes était de stimuler largement la volonté d'épargne et qu'il faudrait déployer à l'avenir de plus grands efforts dans cette direction.

¹ Voir page 38.

La méthode du prépaiement repose sur cette idée et elle s'est révélée, à côté du carnet d'épargne traditionnel, comme le moyen le meilleur et le plus efficace de lutter contre l'endettement. Grâce au prépaiement, les jeunes gens peuvent contribuer, par une épargne assidue, à fonder un foyer exempt de dettes : excellente sauvegarde contre les mille tentations de dépenser l'argent pour des choses auxquelles on aurait pu renoncer avec un peu d'énergie. L'inverse se produit dans la vente à tempérament. Avant le mariage, la fiancée et le fiancé font bien des dépenses qui ne sont pas absolument nécessaires. L'argent « leur file à travers les doigts », de diverses manières. Après le mariage, ils seront amenés à constater qu'en dépit de restrictions quotidiennes, le salaire unique de l'époux suffit à peine à couvrir les frais du budget familial qui va toujours en augmentant. L'idée que chaque jour de paie et durant des années, ils doivent prélever sur le strict nécessaire une somme déterminée qui serait nécessaire pour d'autres acquisitions urgentes, et amortir ainsi la dette contractée pour leurs meubles, les déprime le plus souvent profondément et ternit la joie que devrait leur procurer leur foyer.

Le commerce de prépaiement revêt par ailleurs une certaine importance pour les jeunes mariés qui, pour des raisons d'ordre social ou financier, n'envisent pas un achat au comptant ou une vente à tempérament. Ils ont fondé un foyer sans dettes mais ne pourront plus s'offrir, pendant une longue période, de nouvelles acquisitions, même s'ils en ont le désir. Ils essaient d'économiser mais doivent constater que leurs épargnes s'en vont toujours pour d'autres dépenses que celles qui les préoccupent. Il y a aussi des époux qui possèdent bien l'argent nécessaire à une nouvelle acquisition mais ne veulent rien acheter à leur femme par avance. Mentionnons aussi les parents qui aimeraient éviter à leurs enfants d'acheter plus tard des meubles, des tapis et de la lingerie à tempérament. Ils mettront volontiers de côté un peu d'argent pour faciliter plus tard à leur enfant la fondation d'un foyer. N'oublions pas non plus l'oncle ou le parrain qui aimerait, par exemple, lors d'une occasion spéciale (confirmation, anniversaire, majorité, Noël, etc.), offrir quelques francs à son neveu ou filleul pour son trousseau futur et donner ainsi à cet argent un but déterminé.

Dans tous ces cas, il existe une solution : c'est la vente avec prépaiement par acomptes. De cette manière, l'épargne ne pèse pas outre mesure aux intéressés. Mettre de l'argent de côté prend tout son sens. On apprend à dominer l'argent, plutôt que de se laisser dominer par lui.

Considérons les autres avantages de la vente avec prépaiement par acomptes. Le prépayeur ne s'endette pas auprès de son fournisseur. Grâce à ses versements périodiques, il épargne à la longue un montant appréciable. Le contrat l'oblige à faire ses versements et lui impose de ce fait une discipline. L'argent, qui était auparavant utilisé pour des dépenses de moindre importance, sera mis de côté maintenant pour atteindre un but. La tendance systématique à faire des dettes disparaît et avec elle le fardeau psychologique des soucis financiers.

Les avantages financiers qu'assure la vente avec prépaiement par acomptes, comparativement à la vente à tempérament et même à l'achat au comptant, sont importants. Lors de la conclusion du contrat, beaucoup de firmes offrent un acompte initial, dont le pourcentage est fixé suivant la valeur de l'achat. Cette

mise de fonds atteint le plus souvent 1 ou 2% du montant de l'achat. L'épargne est facilitée du fait que tous les versements bénéficient du taux d'intérêt bancaire doublé (le plus souvent 5%). L'avantage est particulièrement important si la somme d'achat totale est versée en une seule fois. Si, par exemple, la somme d'achat, versée en une seule fois, se monte à 5000 francs et rapporte un intérêt de 5% pendant cinq ans, le capital sera de 6381 fr. 45 à la fin de cette période. Le rendement de l'intérêt s'élève donc presque à 28%, et les frais de l'achat sont ramenés à 72% du prix d'achat normal.

Cependant, même dans le cas normal, le capital, placé à un taux d'intérêt élevé, croît plus rapidement que s'il était déposé dans un carnet d'épargne bancaire personnel, au taux d'intérêt usuel. L'argent placé a un rendement élevé, et ce fait est toujours signalé en premier lieu dans la propagande en faveur du contrat de prépaiement. Une annonce commerciale nous apprend que tel trousseau entier, payé comptant, reviendrait à 4465 francs. Or, selon le plan d'achat, ce même trousseau, acquis durant cinq années d'épargne par des versements mensuels de 65 francs, ne coûterait que 3900 francs. Avec la différence de 565 francs, l'acheteur pourra s'offrir, en quelque sorte gratuitement, des achats supplémentaires, par exemple une armoire frigorifique, une machine à laver ou même un voyage de noce.

Les maisons de l'ameublement pratiquant la vente avec prépaiement par acomptes constatent que le prépayeur achète des meubles d'un prix plus élevé et de qualité meilleure que les clients de la vente à tempérament. Les acheteurs estiment qu'il faut acquérir «quelque chose de bien» si l'on doit épargner pendant des mois et des mois. Nous voyons ici que la pratique du prépaiement contribue directement à l'élévation du niveau de vie et représente un moyen approprié de réaliser le but social qu'est l'amélioration des conditions de vie de couches plus larges de la population.

Le contrat de prépaiement peut aussi avoir, pour l'individu en particulier, l'effet d'intensifier son rendement et ainsi d'augmenter son revenu. Nous sommes fondé à ce sujet à établir un parallèle avec le crédit à la consommation. L'ouvrier qui achète une bicyclette pour se rendre à son lieu de travail peut économiser les frais de transport. L'acquisition d'une motocyclette rendra peut-être possible à un autre l'exercice d'une activité dans un lieu plus éloigné, où il est mieux payé¹.

2. Les inconvénients pour l'acheteur

Tout en reconnaissant bon le principe qui est à la base des contrats de prépaiement, il faut constater que le client est tout de même exposé à certains risques.

Il y a lieu notamment d'attirer l'attention sur le fait que les fonds épargnés ne font pas toujours l'objet de placements de tout repos. Il existe encore de nombreuses maisons qui encaissent les prépaiements et les utilisent immédiatement comme capital d'exploitation. Cela revient pratiquement à un crédit en blanc concédé par l'acheteur au vendeur. L'épargnant n'a pas, dans ce cas, la moindre garantie que son argent sera placé de manière sûre et judicieuse. Il

¹ Lutz, F. A., «Der Konsumentenkredit», Berlin 1954, page 108.

devient, contrairement à sa volonté, bailleur de fonds d'une entreprise de commerce avec tous les risques que comporte une telle participation. Si l'entreprise a des difficultés de paiement ou doit conclure un concordat, ou si elle est même déclarée en faillite, l'argent si péniblement épargné sera généralement perdu.

Les employés, ouvriers et ouvrières qui ont donné leurs épargnes, n'en obtiendront alors rien. La loi ne leur offre absolument aucune garantie. Au contraire, leurs versements serviront à dédommager ceux des créanciers dont on aurait pu supposer qu'ils étaient les premiers à avoir les connaissances commerciales et juridiques nécessaires pour s'abstenir de traiter avec la maison en faillite. On ne pourra raisonnablement faire aucun reproche aux acheteurs lésés, car ces gens simples ne pouvaient pas connaître le danger. On ne saurait leur attribuer l'expérience commerciale et juridique nécessaire pour comprendre qu'ils ont simplement échangé leur épargne contre une créance chirographaire contre une maison surendettée. Les contrats étaient désignés par des noms tels que «contrat d'épargne», «convention d'épargne», ou analogues, suscitant la confiance. Selon leurs termes, le client «achetait» un droit sur une livraison ultérieure de marchandises. Il n'a donc pas dépensé son argent de manière inconsidérée et ne s'est pas engagé à la légère. Au contraire, il a économisé une partie de son salaire durement gagné pour acquérir en temps voulu un objet longuement désiré. Des centaines d'épargnants ont été partiellement ou totalement frustrés, de cette manière, de leurs versements.

Toutefois, le système du carnet d'épargne bancaire est presque toujours réalisé dans le commerce de meubles (qui encaisse, au point de vue de la valeur, les fonds de prépaiement les plus importants), alors que, dans d'autres branches, l'acheteur n'obtient aucune garantie. Cependant, même dans la branche des meubles, certains contrats de prépaiement prévoient que les premiers 500 francs, ou 12% de la somme d'achat, ne sont pas portés sur le carnet d'épargne, mais doivent être virés, il est vrai, par l'entremise d'une banque, sur le compte de la maison, à titre d'acompte commercial. Cette partie de l'épargne reste donc sans garantie et peut être perdue en cas de faillite du vendeur.

Alors que l'acompte commercial de 12% présente pour l'acheteur une source de risques certains, nous estimons que ces derniers sont bien plus sérieux lorsqu'un premier acompte commercial de 500 francs est exigé. Un tel taux serait admissible tout au plus s'il s'agissait d'un achat dépassant 5000 francs. Si la somme d'achat convenue est inférieure, si elle se monte par exemple à 1000 ou 2000 francs, un acompte de 500 francs correspond à 50% et à 25% respectivement. On peut qualifier un tel arrangement d'incorrect en ce sens qu'un acompte aussi élevé n'est pas du tout justifié par les frais généraux qui incombent au début au vendeur; de plus, si l'on procède ainsi, les clients dont les contrats portent sur des sommes plus modestes – et qui sont probablement aussi de condition plus modeste – assument des risques incomparablement plus élevés que ceux qui sont mieux dotés¹.

On peut avancer encore un autre argument contre le contrat de prépaiement: en l'examinant de près, on constate que la garantie d'intérêt est trom-

¹ Eugster, H. J., op. cit., page 34.

peuse. L'expérience a démontré que le fait de promettre un taux d'intérêt de 5% pour les placements d'épargne impressionne grandement le public. Cependant, ces 5% ne sont payés, le plus souvent, que pendant cinq ans au maximum, tandis que les contrats s'échelonnent fréquemment sur dix ans ou plus. Des versements mensuels de 20 francs, par exemple, ne constitueront, à la fin de la période de cinq ans, qu'une épargne se montant à 1200 francs, tandis que la somme restant à payer ne rapportera à aucun moment un intérêt de 5%. Le surplus d'intérêt effectif représente dans un tel cas tout au plus 70 francs, ce qui est évidemment sans aucun rapport avec les prévisions du client¹. Si l'acheteur a conclu en outre un contrat de prépaiement dont les versements vont directement à la maison, l'intérêt supplémentaire qu'on lui a promis devient minime, comparé au risque de perte. Pour un placement aussi risqué dans une maison totalement inconnue de l'acheteur, un taux d'intérêt de 5% n'est du reste pas particulièrement alléchant².

On peut considérer comme parfaitement justifiée la critique suivant laquelle, pour une proportion considérable des contrats à prépaiement, les intérêts ne sont pas intégrés dans la somme d'achat, mais seulement ajoutés. Eugster dit à ce sujet³: «In diesem Falle wird die Ersparnis durch die Zinszahlung insofern illusorisch, als der Kunde, statt dass er weniger Geld braucht, was eigentlich Zweck der Sache wäre und was er sich sicher meistens auch vorstellt, mehr Waren, die er vielleicht gar nicht braucht, beziehen muss. Über die Auswirkungen solcher Bestimmungen, die trotz grossen Worten von Vorteilen für den Käufer nur dem Verkäufer dienen, gibt man sich im allgemeinen viel zu wenig Rechenschaft.»

Un autre inconvénient découle encore, à notre avis, du contrat de prépaiement. Malgré ses versements réguliers, l'acheteur ne peut pas faire un usage immédiat de la marchandise. Celle-ci lui est remise seulement lorsque le contrat arrive à expiration. Il doit donc payer pendant de longues années sans avoir reçu quoi que ce soit.

Il faut considérer par ailleurs que l'acheteur est lié au vendeur par le contrat de prépaiement pendant un temps prolongé. Il se trouve dans l'obligation d'acheter là où il a placé son argent pendant des années; il n'a plus la liberté de s'adresser plus tard à un autre fournisseur chez lequel il trouverait peut-être une marchandise lui convenant mieux. Le pouvoir de disposer de son argent est limité par le contrat de prépaiement. Les fonds qu'il a versés sont bloqués et soustraits ainsi à sa libre disposition⁴.

¹ Schlaepfer, A. F., : «Die Problematik des Vorzahlungsvertrages» dans «Schweiz. Gewerbezeitung», n° 27, 9 juillet 1955.

² Voir «Neue Zürcher Zeitung» n° 867, 2 avril 1955. «Was ist ein Sparvertrag?»

³ Eugster, H. J., op. cit., page 29.

⁴ La maison Pfister, ameublements S. A. à Suhr, et «Aussteuer Vorsorge S. A.» à St-Gall prévoient toutefois dans leurs contrats que tous les versements d'épargne qui dépassent un certain pourcentage de la somme d'épargne prévue (30% = somme de garantie) peuvent être retirés du carnet d'épargne et utilisés au gré de l'épargnant, pour autant que celui-ci soit tombé sans sa faute dans une situation difficile. Le contrat doit néanmoins être exécuté dans le délai fixé contractuellement.

Nous empruntons au «Beobachter»¹ le passage suivant qui commente une pétition d'un notaire bernois :

«Beim gewöhnlichen Kauf hat der Käufer meistens die Möglichkeit, sich den Verkäufer auszulesen. Passt ihm die Ware des einen nicht, wird er sich an andere Verkäufer wenden, bis er denjenigen gefunden hat, der ihm das Gewünschte am preiswertesten oder in der besten Qualität liefert. Dadurch wird jeder Verkäufer gezwungen, den Kunden bestmöglich zu bedienen. Der natürliche Konkurrenzkampf setzt ein im Interesse des Konsumenten. Anders beim Vorzahlungsvertrag. Ist dieser einmal abgeschlossen, so ist der Kunde an einen bestimmten Verkäufer gebunden. Er hat nicht mehr die Möglichkeit, sich an andere Lieferanten zu wenden. Er verliert dadurch einen grossen Vorteil. Diese Abhängigkeit von einem bestimmten Lieferanten wird sehr oft, wie sich jeder leicht ausmalen kann, für den Käufer erhebliche Nachteile mit sich bringen. Er wird nicht mit der gleichen Zuverlässigkeit bedient, weniger sorgfältig beraten, auf seine Wünsche wird weniger bereitwillig eingegangen usw. Ich kann mir vorstellen, dass zum Beispiel ein Möbelgeschäft einem Käufer, der bereits vorbezahlt hat, gar nicht alle vorhandenen Möbelausstattungen zeigt, sondern nur diejenigen, die man loshaben will oder an denen der Verkäufer das beste Geschäft macht. Schon diese Möglichkeit sollte genügen, den Vorzahlungsverträgen zu misstrauen.»

L'exemple ci-dessus n'est nullement exagéré car, dans certaines circonstances, il faut compter avec toutes ces possibilités ; l'expérience en a été faite de façon non équivoque. L'engagement rigide imposé à l'acheteur a surtout des suites défavorables lorsqu'il s'agit de personnes mineures qui signent des contrats de prépaiement, tout en ignorant si elles auront besoin des objets achetés. Le même danger existe évidemment aussi, quoique sous une forme atténuée, pour les personnes majeures. C'est dans la branche de l'ameublement, précisément, que l'on conclut le plus grand nombre de contrats sans qu'en général le client ait vu les modèles que la maison peut offrir². Il subsiste en outre une incertitude totale quant à ce que la maison pourra offrir au moment du choix définitif. Le client est réellement livré, à tous les points de vue, à la merci de l'entreprise en question et la seule chose qui soit certaine est qu'il doit acheter des marchandises pour un montant déterminé³.

Etant donné que l'acheteur est lié étroitement et irrévocablement à la maison vendeuse, on ne peut pas exclure la possibilité que celle-ci établisse arbitrairement ses prix, même qu'ils soient largement surfaits. Dans ce cas, la concurrence ne joue plus. Le commerçant qui conserve de toute façon ses clients, malgré des prix plus élevés, n'est pas contraint d'abaisser ses frais de production et ses prix⁴.

¹ «Der Schweizerische Beobachter» n° 14, 31 juillet 1955 : «Die Kehrseite der Sparverträge», page 860.

² Dans la branche de l'ameublement, les contrats de prépaiement sont conclus presque exclusivement sur la base de photographies de publicité présentées au client et donnant une vue d'ensemble des modèles composant les collections de la firme.

³ Schlaepfer, A.F., «Schweiz. Gewerbezeitung» n° 27, 9 juillet 1955, art. cit.

⁴ Lutz, F.A., op. cit., page 45.

Ce lien rigide peut également produire des effets désastreux lorsque la fiancée et le fiancé, avant de se connaître, ont conclu chacun individuellement un contrat de prépaiement¹. Le total des deux contrats de vente peut atteindre une valeur dépassant de plusieurs centaines de francs ce qui est indispensable à l'acquisition des marchandises nécessaires ou désirées. Si, par hasard, les deux jeunes gens se sont engagés vis-à-vis de la même maison, celle-ci partagera probablement chacune des sommes figurant sur les deux contrats, c'est-à-dire qu'elles les réduira à la moitié de la somme totale d'achat. Si, en revanche, les fiancés ont conclu leurs contrats avec des maisons différentes, la situation sera bien plus difficile et les fournisseurs exigeront souvent l'exécution stricte des obligations découlant de chacun des contrats.

Nombreux sont les cas où le prix des marchandises désirées par le client dépasse la somme épargnée. Il devra alors payer le surplus. Il peut se produire d'autre part que l'objet coûte moins que la somme épargnée. Le vendeur peut dans ce cas insister sur l'utilisation immédiate et entière de la somme d'achat prévue. Mais, en général, il ne fera pas trop de difficultés à l'acheteur. Il attendra que le client se serve chez lui lorsqu'il aura besoin de nouvelles marchandises. La maison n'abandonnera en tout cas pas ses droits sans plus et il est bien rare que le remboursement du solde se fasse en espèces.

Un autre inconvénient peut encore résulter de la vente avec prépaiement par acomptes : il n'est pas moins sérieux lorsqu'on l'examine de près. Selon la pratique actuelle, l'acheteur n'est en général obligé que de payer par avance un pourcentage déterminé de la somme d'achat, le plus souvent de 20 à 40%. Un grand nombre de clients se tiennent exactement à ce pourcentage et arrêtent ensuite leurs versements. Lorsque, par la suite, ils ont besoin de marchandises, ou s'ils doivent en prendre possession dans le délai prescrit par le contrat, la somme d'achat n'aura pas été atteinte malgré le contrat de prépaiement. Ils ne posséderont que l'acompte usuel pour une vente à tempérament. Le contrat de prépaiement aboutira donc à un contrat de vente à tempérament, aux conditions fixées par la maison pour ce genre de vente. «Damit ergibt sich, dass jener, der nicht sparen kann, auch mit einem Vorzahlungsvertrag nicht spart, während derjenige, der wirklich sparen will, dies auch ohne Vorzahlungsvertrag tut².»

Même le client qui dépasse le montant d'épargne minimum qu'il est obligé de verser et continue à s'acquitter périodiquement de ses acomptes, ne réussira pas toujours à mettre de côté toute la somme d'achat. Cela se produit lorsque cette somme et l'acompte mensuel sont tout à fait disproportionnés. Lorsqu'un client s'engage par exemple à verser 5000 francs en prépaiements mensuels de 20 francs, il faudra vingt ans et dix mois pour qu'il atteigne ce montant. Mais l'acheteur ne peut évidemment pas attendre aussi longtemps, sans compter que le délai prévu dans le contrat doit être respecté. Dans ce cas aussi, le contrat de prépaiement deviendra une simple vente à tempérament.

¹ Il est évident que de tels cas deviendront de plus en plus fréquents avec l'expansion croissante de la vente avec prépaiement par acomptes.

² Schlaepfer, A. F., «Schweiz. Gewerbezeitung» n° 27, 9 juillet 1955, art. cit.

Les conditions de résiliation du contrat peuvent comporter un autre risque. Il est compréhensible que le fournisseur désire obtenir, lors de la résiliation du contrat, la restitution de la remise qu'il a faite à titre de « cadeau » et l'intérêt supplémentaire. Cependant on peut considérer comme extrêmement dure, la condition imposée à l'acheteur qui se retire de trouver un autre client qui passe un contrat de la même valeur avec l'obligation de verser au moins 30 à 40 % de la somme fixée. La clause concernant le dédit peut avoir des suites très pénibles pour l'acheteur. Elle permet au vendeur de s'arroger le droit – tout en n'ayant encore fourni aucune prestation – de retenir dans certains cas, lors du retrait de l'acheteur, une somme à titre d'amende. Suivant les dispositions du contrat, le dédit varie entre 10 et 20 % de la somme d'achat, et non pas du montant épargné. Il peut en résulter une situation grotesque. En effet, le client qui se retire et qui n'a pas encore versé une somme suffisante atteignant le montant de l'amende exigée, doit faire un versement supplémentaire sans pouvoir s'attendre à recevoir à l'avenir une compensation quelconque.

D'autre part, et cela constitue un autre inconvénient, le client assume le risque plein et entier d'une dévaluation toujours possible de la monnaie, étant donnée que le prix d'achat de la marchandise est fixé le plus souvent selon le prix valable le jour de la livraison¹.

Les méthodes d'acquisition utilisées dans la vente avec prépaiement par acomptes donnent partiellement lieu à des plaintes. C'est la raison principale pour laquelle tout ce genre de commerce a acquis une réputation qui n'est pas toujours très bonne. Les moyens et méthodes malheureusement utilisés encore dans de trop nombreux cas lors de l'acquisition doivent être catégoriquement condamnés. L'organe officiel de l'Association suisse des voyageurs de commerce dit à ce sujet² : « Vom geschäftlichen Standpunkt aus ist zu sagen, dass zahlreiche Handelsreisende von ihren Firmen geradezu abgerichtet werden, der Kundschaft die Bestellung abzunötigen. Manche Reisende, die ohne weiteres zugeben würden, dass der Gegenstand, den sie einem bescheidenen Hausstand zum Kauf anbieten, das Familienbudget in bedenklicher Weise zu gefährden vermag, sind gezwungen, mit den Mitteln einer raffinierten Überredungskunst so lange auf den Käufer einzustürmen, bis dieser den Vertrag unterzeichnet. Dass der Handelsreisende nichts unversucht lässt, um zu diesem Ergebnis zu gelangen, ist weiter nicht verwunderlich, muss er doch um jeden Preis seine Ware an den Mann bringen, um sich selbst durchzuschlagen. »

Nous lisons dans le même article que les conditions de travail des voyageurs en question laisseraient beaucoup à désirer à bien des égards. Cela semblerait être particulièrement le cas chez les maisons qui font visiter la clientèle privée par leurs voyageurs en proposant systématiquement à celle-ci des contrats de prépaiement. On pourrait prétendre en toute bonne foi que, dans ces cas, l'exploitation de la clientèle va de pair avec celle des voyageurs de commerce. Il est dit plus loin textuellement dans le même journal : « Die betreffenden

¹ Il faut cependant observer que tous les autres épargnants qui placent leur argent sur un carnet de banque sont exposés au même risque. Si l'on voulait l'éviter, il faudrait recommander la vente à tempérament.

² Voir « Merkur » n° 48, 26 novembre 1954 : « Zur Frage des Abzahlungsgeschäftes ».

Firmen sind in einem erheblichen Masse für den Misskredit verantwortlich, unter dem unser Berufsstand vielerorts zu leiden hat; ihnen ist es zuzuschreiben, wenn viele Leute keinen Unterschied machen zwischen dem Handelsreisenden und dem Hausierer und nach den Folgen der mehr oder weniger trügerischen Behauptungen und Versicherungen, dank denen eine Unterschrift entlockt wurde, die Standesmoral des reisenden Kaufmanns überhaupt beurteilen.»

Il est évident que des méthodes de représentation peu sérieuses existent partout; elles se multiplient, toutefois, dans le domaine des contrats avec prépaiement, dans une proportion réellement extraordinaire. Des recherches ont apporté la preuve que beaucoup de clients ont été trompés par des représentants habiles et sans scrupules lors de la conclusion de contrats de prépaiement. On a réussi, et on réussit toujours encore, à obtenir des signatures de contrat sur la base d'indications fallacieuses. Le procédé serait punissable. Mais puisque tout se fait oralement, il n'y a pas de preuves. Lorsqu'on a eu l'occasion de connaître de plus près ces situations, on est indigné de l'absence de scrupules avec laquelle le public est parfois amené à signer de tels contrats. On fait accroire de préférence au client qu'il s'agit d'un placement d'épargne qui rapportera de bons intérêts et que le client conservera toujours le droit de disposer librement de son argent. Un autre mensonge consiste à affirmer que les versements pourront se faire librement, à la convenance du client. L'argument selon lequel le client pourra acheter où bon lui semble est également fallacieux. Lorsque, par hasard, les voyageurs sont invités à donner des renseignements plus détaillés sur les garanties offertes, il leur arrive de faire des réponses évasives et parfois même mensongères pour ne pas compromettre la conclusion du contrat.

Pour être juste, il faut dire cependant que beaucoup de maisons, et notamment les grandes entreprises pratiquant le prépaiement dans le commerce de meubles, s'efforcent sincèrement de mettre de l'ordre dans les pratiques de l'acquisition et qu'elles procèdent de façon très prudente lors du choix de leurs représentants. Si ces maisons sont confondues, dans des campagnes de presse, avec celles qui sont dénuées de scrupules, et si elles sont mises ainsi publiquement au pilori, cette injustice résulte du fait que les campagnes en question doivent se limiter à l'essentiel et ne peuvent pas entrer dans les détails.

B. - L'importance pour le vendeur

1. Les avantages pour le vendeur

a) L'accroissement du chiffre d'affaires

Lors de nos investigations, nous avons pu constater que le déroulement des contrats de prépaiement occasionne à peu près les mêmes frais supplémentaires que la vente par acomptes. Contrairement à cette dernière, les frais supplémentaires ne peuvent cependant pas être intégrés dans les prix, puisque le client espère bénéficier d'avantages particuliers (versement initial à titre de

«prime», intérêts supplémentaires, rabais sur les prix de catalogue, etc.). La compensation de ces frais ne peut donc être trouvée que dans l'augmentation du chiffre d'affaires.

Il est possible, en effet, dans bien des cas, de développer passablement les affaires au moyen de la vente avec prépaiement par acomptes. Cela provient du fait que certains milieux d'acheteurs ne sont pas à même de satisfaire leurs besoins futurs autrement que par le mode de paiement caractérisant ce genre de vente.

Le chiffre d'affaires est l'élément d'exploitation essentiel de toutes les entreprises. Le résultat commercial et, par là, l'importance et la puissance économique des entreprises dépendent en majeure partie du chiffre d'affaires. A chaque entreprise correspond une certaine envergure du chiffre d'affaires. Atteindre cette valeur, la maintenir et, si possible, l'augmenter est la première tâche de la direction de l'entreprise.

L'augmentation du chiffre d'affaires entraîne l'augmentation des bénéfices et détermine automatiquement un abaissement (proportionnel) des frais fixes¹. Que le chiffre d'affaires monte ou baisse, ces frais demeurent stables, en général, dans le commerce de détail. Les autres frais généraux peuvent également être abaissés par l'augmentation du chiffre d'affaires, quoique dans une mesure moindre que les frais fixes. Nous pensons ici en premier lieu aux salaires des vendeurs. Une augmentation du chiffre d'affaires équivaut donc à un accroissement de recettes grâce à la hausse de la marge de bénéfice. En outre, cette augmentation assure à l'entreprise une importance plus grande sur le marché.

b) Le report des risques

Le risque fait partie de la nature même de toute exploitation et y est nécessairement lié. L'augmentation du chiffre d'affaires comporte bien souvent un accroissement des stocks, car ces derniers ont pour fonction propre de maintenir dans le temps l'équilibre entre les achats et les ventes. Le risque le plus important que les stocks doivent supporter provient de l'ensemble des circonstances économiques. Les marchandises entreposées trop longtemps sont exposées à «vieillir», à se démoder ou même à perdre leur valeur commerciale, abstraction faite des pertes résultant de capitaux immobilisés sous forme improductive. Dans le commerce au détail de meubles, les pronostics sur le mouvement du chiffre d'affaires sont particulièrement difficiles à établir. Des facteurs décisifs à ce point de vue, de nature économique et politique, ainsi que les fluctuations de la mode et du goût, lui enlèvent toute régularité. Le chiffre d'affaires et les stocks étant étroitement interdépendants, il en est de même pour ce qui concerne la constitution de ces stocks.

Si les risques de vente des maisons travaillant avec des contrats de prépaiement ne peuvent être entièrement neutralisés, il est possible cependant de les diminuer considérablement. Nous savons en effet que l'acheteur est lié d'avance à une entreprise et qu'il doit, en vertu de son contrat, y faire ses achats. Les

¹ Il est connu que le commerce de détail précisément travaille avec des frais fixes très élevés. Voir Mahler, E. H., «Detailhandel im Umbruch», Zurich 1939, page 22.

Année Chiffre d'affaires
de prépaiement

Acomptes de retrait

	Fr.	52	53	54	55	56	57	58	59	60
1951	400 000.—	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	
1952	1 800 000.—		180 000	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000
1953	3 000 000.—			300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
1954	8 000 000.—				800 000	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000
1955	12 700 000.—					1 270 000	1 270 000	1 270 000	1 270 000	1 270 000
1956	10 000 000.—						1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
1957	8 000 000.—							800 000	800 000	800 000
1958	6 000 000.—								600 000	600 000
1959	6 000 000.—									600 000

Budget

Terme ou livraison

40 000	220 000	520 000	1 320 000	2 590 000	3 590 000	4 390 000	4 990 000	5 500 000
--------	---------	---------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

maisons pratiquant la vente avec prépaiement par acomptes peuvent donc calculer approximativement d'avance toutes les livraisons à faire à l'avenir et y adapter leurs achats ainsi que la disponibilité des marchandises. Prenons l'exemple d'une maison importante de la branche de l'ameublement qui, sur la base d'expériences poursuivies pendant plusieurs années, sait à peu près comment les opérations de retrait se dérouleront chaque année et qui a établi le tableau de retrait que nous avons reproduit plus haut¹.

Rappelons qu'au bout de huit ans depuis la conclusion de l'affaire, 80% de tous les contrats de cette maison avaient pris fin, alors que 20% s'étaient révélés «pourris» pour diverses raisons.

(Voir le tableau à la page 63)

Les contrats prenant fin ne se répartissent pas avec régularité sur tous les mois de l'année, mais on constate certaines fluctuations des ventes au cours de l'année. Les livraisons principales se font aux mois de mars, août, septembre et octobre. Les mois d'hiver sont les plus faibles. La statistique des contrats de prépaiement de la maison mentionnée qui ont pris fin au cours des années 1954 et 1955 se présente comme suit :

Contrats de prépaiement exécutés

	1954	1955
	%	%
Janvier	6,5	5,5
Février	6	6
Mars	12,5	11
Avril	4	6,5
Mai	7,5	7
Juin	5,5	6
Juillet	10	9
Août	11,5	11
Septembre	10,5	12
Octobre	13	12,5
Novembre	7	7,5
Décembre	6	6
	<u>100</u>	<u>100</u>

A l'aide des statistiques relatives au montant des acomptes annuels et d'après les chiffres indiquant le pourcentage de livraisons effectuées chaque mois, la maison peut donc, malgré de gros chiffres d'affaires, prévoir, à quelques milliers de francs près, quelle sera à un moment donné la livraison mensuelle. Cela lui permet de trouver plus facilement la solution du problème des stocks que si elle traitait avec ses clients sur la base du paiement au comptant ou de la vente à tempérament; les intentions d'achat de ces clients, en effet, ne peuvent être prévues ou, du moins, ne peuvent l'être que de façon insuffisante.

¹ Voir page 40.

La vente avec prépaiement par acomptes permet par ailleurs d'éviter le risque de la dévaluation, tel qu'il existe, par exemple, dans la vente à tempérament. Supposons que l'acquittement par termes de la dette contractée tombe dans une période de dévaluation de la monnaie; il en résultera que le pouvoir d'achat du commerçant de détail finançant lui-même ses affaires, représenté par les versements par acomptes effectués par l'acheteur à crédit, est plus faible que si cette somme avait été touchée immédiatement après la remise de la marchandise, car la quote-part de l'acompte est fixée invariablement à la conclusion du contrat. Il n'en est pas de même dans le cas du contrat de prépaiement, où le client doit payer le prix de la marchandise tel qu'il est fixé le jour de l'achat. Le vendeur ne subira aucune perte. Il faut attribuer en grande partie à cette circonstance le fait que pendant la deuxième guerre mondiale, lorsque la situation économique et politique était incertaine et le danger de dévaluation de la monnaie menaçant, de nombreuses maisons ont limité temporairement la vente à tempérament et cherché à introduire la vente avec prépaiement par acomptes, capable d'éviter ces risques.

La vente avec prépaiement par acomptes permet aux vendeurs de se préserver encore contre un autre risque, à savoir la baisse des prix. Si, entre la conclusion du contrat de vente et la prise en charge de la marchandise, les prix des marchandises déjà longtemps entreposées et encore traitées à l'ancien tarif viennent à baisser, la maison peut tout de même maintenir les anciens prix. Elle échappe ainsi à la perte causée par la baisse de prix. Elle peut d'autant mieux maintenir ses tarifs qu'elle ne doit aucunement tenir compte de la concurrence, car le client est obligé d'acheter sa marchandise à l'entreprise avec laquelle il a signé le contrat. Alors même que le client constate que, dans d'autres commerces, les prix des mêmes objets sont inférieurs à ceux pratiqués par la maison partenaire de son contrat, il devra néanmoins tenir ses engagements et ne pourra se servir ailleurs. Le vendeur a ainsi la certitude qu'il écoulera ses marchandises malgré le niveau élevé de ses prix.

Il convient de signaler que certaines maisons ont prévu dans les contrats de vente avec prépaiement des clauses de hausse et de baisse. Par conséquent, si les prix baissent entre la conclusion du contrat et la prise en charge de la marchandise – comme nous l'avons mentionné dans notre exemple – l'acheteur peut se référer à la clause de baisse et obtenir qu'on lui applique le prix du marché pratiqué dans la branche, le jour de la réception de la marchandise. Si le vendeur a acheté la marchandise livrable à l'ancien prix, qui était supérieur à celui accordé au client, il peut subir une perte.

c) Planification simplifiée

Tout détaillant rencontre de grandes difficultés en rapport avec l'analyse de la demande. Le porteur de la demande est l'homme, c'est-à-dire un facteur qui échappe à un calcul de précision mathématique. La possibilité d'établir exactement la demande en subit le contre-coup. Cependant, l'analyse et l'observation du marché peuvent y suppléer en permettant aux entreprises d'établir un schéma rationnel et dynamique du mouvement des échanges avec tous les incidents qui en caractérisent la physionomie.

Cependant, la situation des détaillants qui peuvent renoncer à ces observations est bien plus aisée, car ils sont à même de tenir prêtes les marchandises pour satisfaire les clients sur la base des prépaiements prévus. Ces conditions semblent constituer l'idéal de la politique moderne de vente et fournir la base d'une exploitation réellement économique. Le processus d'exploitation tout entier peut ainsi être pensé d'avance. Une évaluation erronée ou incomplète de la situation et le danger de prendre de fausses dispositions ne pourront pas se produire. Une connaissance plus complète et plus précise de la situation peut représenter une des sources des plus importantes de la hausse du rendement et exercer une influence sensible sur le résultat d'exploitation.

La demande future étant connue, le financement de l'entreprise sera plus aisé. La prévision des débouchés est toujours prise comme point de départ, car le débouché constitue la base vitale de l'exploitation, sur laquelle s'édifient toutes les autres opérations telles que l'acquisition, la mise en stock et le financement¹.

d) L'achat de marchandises à meilleur compte

La connaissance exacte des besoins forme la base de la politique des achats. Nous avons démontré qu'il en est ainsi, à un haut degré, dans la vente avec prépaiement par acomptes. A part le volume des achats, il importe de savoir ce qui doit être acheté. Dans le commerce du meuble, il est particulièrement délicat de connaître les désirs de la clientèle sans qu'il soit nécessaire d'établir avec elle un contact plus étroit. La vente avec prépaiement par acomptes offre ici encore un avantage. Les représentants ont l'occasion, pendant l'acquisition, de prendre personnellement contact avec le futur client et de connaître ses désirs et ses besoins. Ils consignent leurs observations dans des rapports ou tiennent à cette fin un registre spécial. Aux fréquentes séances qui réunissent les représentants, on peut établir sur la base de leurs observations quels sont les désirs de la clientèle et ce qui devra être commandé. Le commerçant peut ainsi se faire une image des besoins de sa clientèle et il ne manquera pas d'en tenir compte lors de ses achats. Grâce à une politique avisée d'achats, les stocks se renouvelleront plus rapidement et le risque d'être encombré de «rossignols» sera considérablement diminué.

L'augmentation du chiffre d'affaires réalisée grâce à la vente avec prépaiement par acomptes permettra à l'entreprise de passer au rang des acheteurs en gros. L'achat en gros offre des avantages considérables, parmi lesquels il faut mentionner en particulier les réductions de prix, les rabais de quantité, les avantages de transport et les frais d'achat inférieurs. C'est ainsi, par exemple, que les détaillants groupés dans la SEM (Schweizerischer Engros-Möbel-fabrikantenverband), jouissent d'importants rabais dont nous donnons ci-après un tableau².

¹ Plesse, G., «Die Finanzierung des Einzelhandels unter besonderer Berücksichtigung der Lieferantenkredite und des Problems ihrer Ablösung durch Bankkredite». Berlin/Leipzig 1937, page 54.

² SEM-Verband, Rabattliste 1954.

Chiffre d'affaires Francs	Rabais maximum %
jusqu'à 20 000.—	0
20 000.— à 30 000.—	2
30 000.— à 40 000.—	3
40 000.— à 50 000.—	4
50 000.— à 60 000.—	5
60 000.— à 70 000.—	6
70 000.— à 85 000.—	7
85 000.— à 100 000.—	8
100 000.— à 120 000.—	9
120 000.— à 250 000.—	10
250 000.— à 500 000.—	10 ¹ / ₂
500 000.— à 1 000 000.—	11
au-dessus de 1 000 000.—	12

Ce tableau fait ressortir quelles énormes économies peuvent être réalisées par l'achat en gros. Celui qui est à même de faire des achats de cette importance se trouvera dans l'agréable situation de dominer en quelque sorte son fournisseur et de pouvoir lui dicter ses conditions. Dans ce cas, c'est l'acheteur qui «pourvoit» le producteur et non l'inverse. Par ses commandes en gros, c'est l'acheteur qui est le partenaire le plus puissant et c'est lui qui commande. Enfin, les conditions d'achat sont également plus avantageuses pour les maisons pratiquant la vente avec prépaiement par acomptes, parce qu'elles peuvent, par la connaissance de leur débouché futur, déterminer avec assez d'exactitude la période et le volume de leurs achats.

e) Réduction des fluctuations du chiffre d'affaires

Le cycle décrit par la vie économique ne se meut nullement dans des voies régulières, mais il est soumis presque constamment à de fortes fluctuations dues à des causes multiples. C'est pourquoi le chiffre d'affaires des entreprises ne représente pas non plus une valeur fixe, mais indique des oscillations plus ou moins fortes¹. Les entreprises du commerce de détail, qui travaillent avec des frais fixes élevés, sont naturellement très sensibles à ces fluctuations. Les variations du chiffre d'affaires causent un débit plus heurté, ce qui empêche la pleine utilisation des capitaux et des forces engagées dans l'entreprise². Une exploitation travaille de la manière la plus économique lorsque les installations existantes et le personnel sont toujours pleinement occupés³.

Si l'on examine la position du commerce dans le mouvement de la conjoncture économique, on constate l'absence – fondée sur des particularités

¹ Gründler, K., «Saisonmäßige Umsatzschwankungen im Handel und deren Bedeutung für die Finanzierung, untersucht an Beispielen im Wäscheinzel- und Grosshandel», Thèse WR-Neustadt 1935, page 11.

² Institut für Konjunkturforschung : «Die Umsatzschwankungen des Einzelhandels als Problem der Betriebspolitik», dans «Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung», Sonderheft, Berlin 1928.

³ Gründler, K., op. cit., page 11.

propres – d'une influence active s'exerçant sur la conjoncture. Toutefois, par la vente avec prépaiement par acomptes, le détaillant s'est forgé au cours des dernières années un instrument particulièrement approprié pour lutter pendant les périodes de faible conjoncture contre la régression des débouchés. Nous savons que la politique des stocks de détail ne comportait auparavant aucune tendance à compenser les hauts et les bas de la conjoncture, mais qu'elle contribuait plutôt à les intensifier. Au moment de la baisse, les achats de réapprovisionnement ne diminuaient pas seulement proportionnellement à la diminution du volume de la consommation, mais même davantage. Inversement, au moment de la hausse de la conjoncture, le commerce ne procédait à des approvisionnements que lorsqu'une augmentation du revenu s'était produite par suite de l'essor général de l'industrie des moyens de production et que la demande s'était accrue dans le commerce. Les achats dépassaient alors généralement la limite de l'expansion des débouchés. Par la vente avec prépaiement par acomptes, le commerçant peut toutefois influencer les fluctuations du marché, les contrecarrer ou les atténuer. Les parties au contrat de prépaiement sont liées et doivent respecter les obligations découlant du contrat sans égard aux fluctuations se manifestant dans leur situation économique.

L'échéance des contrats se répartissant assez régulièrement sur les années, la maison peut compter sur un chiffre d'affaires déterminé. Il est donc possible, en dépit des variations de la conjoncture, de prévoir assez exactement l'évolution future.

Par le fait qu'il doit, en période de baisse de la conjoncture, s'approvisionner tout de même en marchandises dans la mesure qui correspond au volume des contrats de prépaiement venant à échéance, le commerçant exerce une certaine action sur l'évolution de la conjoncture et ses dispositions ont pour effet de freiner la dépression. Il en résulte pour lui des avantages, car il ne se produira chez lui aucune diminution notable du chiffre d'affaires provoquée par un pouvoir d'achat diminué, ni au point de vue de la quantité ni au point de vue de la valeur. Quant au stock de ses marchandises, il ne doit pas, lors d'une baisse de prix en période de dépression, subir des pertes aussi élevées que si le commerçant avait travaillé sans la vente avec prépaiement par acomptes. Le recul du chiffre d'affaires, qui détermine habituellement dans le commerce de détail une diminution de la marge de bénéfice par suite de frais fixes élevés, peut être évité jusqu'à un certain degré dans son cas. Cela étant, il se peut même que, pendant une période de dépression prolongée, il échappe à une faillite éventuelle. Grâce à la stabilité de son chiffre d'affaires, le commerçant peut en outre conserver ses collaborateurs et n'aura pas besoin de procéder à des congédiements de personnel qui, en temps de crise, aboutissent toujours au chômage.

2. Les inconvénients pour le vendeur

a) Frais élevés

En général, tout détaillant doit, pour vendre, faire de la publicité. Les commerces pratiquant la vente avec prépaiement par acomptes font de l'acquisition. Dans ce but, ils s'attachent de nombreux représentants. L'entretien de

cette équipe de travailleurs exige des sommes considérables¹. Toutefois, une certaine compensation peut être trouvée dans le fait que les maisons pratiquant ce genre de vente n'ont pas besoin de dépenser les sommes très considérables qu'exige la publicité classique par annonces, etc. La situation est encore plus favorable pour celles qui reçoivent directement les versements jusqu'à un certain montant (500 francs) ou un certain pourcentage (le plus souvent 12%) de la somme d'achat. Ces fonds leur servent à couvrir les premiers frais.

Le contrôle occasionne de grands frais qui sont d'autant plus élevés que les acomptes sont bas et qu'il faut intervenir au moment des échéances et envoyer des sommations en vue de l'encaissement. L'administration des crédits d'épargne entraîne également des frais qui s'élèvent, pour les grandes maisons, à des sommes considérables.

Les avantages concédés aux clients pour les amener à conclure un contrat de prépaiement imposent en outre des charges particulières. Ces avantages se composent d'un versement initial et d'un complément d'intérêts arrondissant ceux accordés par la banque. Nous donnons ci-après un tableau exposant l'ensemble des frais d'exploitation d'un commerce de meubles et offrant une vue sommaire des charges supplémentaires incombant à une maison qui pratique la vente avec prépaiement par acomptes, comparativement aux frais d'une entreprise faisant des affaires au comptant (voir page 70).

b) L'engagement des capitaux

Si le stock de marchandises doit être augmenté en rapport avec les engagements contractés, il peut en résulter pour l'exploitation des suites défavorables au point de vue économique. Ainsi, lorsqu'il s'agit d'assurer la livraison à des termes fixes ou lorsque des marchandises doivent être retirées du stock et tenues à la disposition de l'acheteur².

Le même phénomène peut se manifester dans la vente directe où la période d'emmagasinage est même souvent plus longue (1 à 52 semaines) que dans la vente avec prépaiement par acomptes (3 à 30 semaines). Le stock doit toujours être maintenu dans les limites nécessaires pour assurer une rotation continue. Des biens en dépôt occasionnent des frais et comportent des risques. À côté des frais d'emmagasinage, il faut mentionner la perte des intérêts du capital investi dans la marchandise et les frais d'administration de l'entrepôt, de la manutention et de la surveillance, ainsi que la perte de valeur résultant du dépôt de la marchandise.

Lorsqu'un grand nombre de contrats de prépaiement viennent à échéance pendant une période relativement courte, la maison peut ne pas disposer de suffisamment de place dans ses entrepôts pour préparer les marchandises prévues pour la vente. Nous pensons particulièrement ici à la branche du meuble où la marchandise est particulièrement encombrante. En pareil cas, la nécessité d'aménager des locaux plus vastes occasionnerait des frais nouveaux. Jusqu'ici, le commerce de meubles ne s'est pas encore trouvé dans une

¹ Voir page 34.

² Meier, K., « Abzahlen und Vorsparen », dans « Schweizerische Volksbank-Orientierungen », juin 1952, page 5.

*Tableau du pourcentage des frais calculés sur le chiffre d'affaires d'un commerce
pratiquant la vente au comptant*

Le pourcentage des frais résultant du contrat de prépaiement s'insère comme suit dans le relevé des frais généraux : Frais supplémentaires du commerce de prépaiement jusqu'à la livraison :

5% Provision	}	1 ^o Vente par voyageurs	
1% Chef de groupe		y compris l'organi-	
2% Frais de voyage		sation de la vente	
auto			
1% Vente, Bureau	}	Chef de groupe	9%
et organisation		(2%) Annulation pour	
de la vente		diverses raisons	
1% Publicité		2 ^o Publicité	1%
			(2%) Augmentation,
1% Comptabilité	}	3 ^o Frais généraux y	à titre de cadeau, du
et encaissement		compris bureau,	taux de l'intérêt
1% Frais généraux		salaires, comptabilité,	accordé sur le carnet
		etc.....	d'épargne de la
			banque de 2½%
			à 4½%
		4 ^o Intérêts:	
		Capital propre	
		crédits bancaires....	3%
			(2%) Intérêts des frais
			d'acquisition
		5 ^o Loyer	2%
		6 ^o Frais de livraison,	
		réservation.....	5%
		7 ^o Impôt sur le chiffre	
		d'affaires	4%
			33%
			(6%)
			39%
12%			

telle situation. Il faut cependant considérer que la vente avec prépaiement par acomptes n'existe que depuis une date relativement récente et que les affaires ainsi conclues ont été peu importantes les premières années. Les grands problèmes ne se poseront à ces entreprises que dans les années à venir, quand les livraisons dépasseront largement les dimensions actuelles. Le problème de la livraison se posera probablement dans des conditions plus difficiles pour certaines maisons qui n'ont pas édifié lentement et organiquement leur service de vente fondé sur des contrats de prépaiement, mais qui l'ont développé à un rythme trop rapide avant tout pour des raisons de concurrence.

CHAPITRE VI

L'importance de la vente avec prépaiement par acomptes pour l'économie nationale

On est fondé de dire que les méthodes de prépaiement ont pris en Suisse, en quelques années, une très grande importance¹. Dans la branche suisse du meuble uniquement, on a évalué, à la fin de l'année 1955, le nombre de pré-épargnants à 45 000 à 50 000. En d'autres termes, un habitant sur cent était en possession d'un contrat de prépaiement conclu dans la branche du meuble.

Sur la base d'une estimation prudente et faite sous toutes réserves, on arrive à la conclusion qu'au 31 décembre 1955, le montant total des contrats de prépaiement passés dans la branche du meuble s'élevait à 175 millions de francs environ²; rien qu'en 1955 – comme nous l'a dit un spécialiste bien informé de la branche du meuble – des contrats de prépaiement pour une somme totale d'environ 50 millions de francs ont été conclus. Deux maisons importantes à elles seules pouvaient prouver qu'elles détenaient un portefeuille de contrats dépassant de beaucoup 40 millions. Une grande entreprise, par exemple, avait conclu au mois de mai 1955 des contrats pour plus de 2,2 millions de francs. Pour un montant total de 175 millions de francs et 50 000 prépayeurs, la somme moyenne des contrats s'élève à 3500 francs.

Le chiffre d'affaires total dans l'ameublement se montait approximativement, en 1954, à 240 millions de francs, dont 20 millions environ doivent être attribués aux ventes effectuées par des contrats de prépaiement. Cette part figurait donc pour 8,33% du chiffre d'affaires global réalisé dans l'ameublement³.

Le succès de cette méthode de vente est éclatant dans d'autres branches du commerce de détail également. Examinons le développement des affaires de la Société fiduciaire de la Fédération suisse des marchands de machines à coudre.

¹ En Suisse romande, l'extension n'est pas aussi considérable que dans le reste de la Suisse. L'activité d'acquisition n'y a débuté que plus tard.

² Toutefois, divers commerçants au détail de la branche des meubles, considèrent cette évaluation comme trop basse. De source compétente, il nous avait été affirmé que le montant total des contrats de prépaiement dans cette branche s'élevait à plus de 200 millions de francs à la fin de 1955. Ce chiffre semble tout de même trop élevé.

³ Dans de nombreuses maisons, les livraisons faites par contrats de prépaiement représentent le 30% des livraisons totales annuelles.

En 1939, année de l'introduction du système, le total des montants d'épargne versés par des clients s'élevait à 585 francs. Depuis lors, l'importance de cette association s'est constamment accrue; jusqu'à la fin de 1954, plus de 7 millions de francs avaient été versés en tout en exécution de contrats de prépaiement. Environ 25 000 abonnements d'épargne ont été contractés pour des machines à coudre depuis l'introduction de ce mode d'épargne et 17 000 machines à coudre ont été achetées dans ces conditions. Actuellement, plus de 50 000 francs sont versés par mois en moyenne à titre d'épargne en vue de l'achat ultérieur d'une machine à coudre.

La branche du textile travaille également ainsi avec un succès visible. La maison Frey-Vêtements S.A. déclare qu'elle aurait déjà conclu des abonnements d'épargne pour des centaines de milliers de francs¹.

Il n'est guère possible d'illustrer de manière plus frappante que par les chiffres mentionnés ci-dessus l'énorme extension de la vente avec prépaiement par acomptes. Cet essor se poursuit et nous croyons que dans les années à venir on verra, en plus des biens matériels, des biens immatériels – nous songeons aux billets de théâtre, abonnements de concert, frais de voyage, etc. – faire, de plus en plus, l'objet de ventes avec prépaiement par acomptes².

A. - L'importance pour l'économie nationale et les effets de l'épargne visant un but déterminé

L'épargne fondée sur des contrats avec prépaiement par acomptes assure un approvisionnement accru de biens à l'intention des milieux économiquement faibles. Grâce à ce genre de contrats, ces milieux peuvent acquérir des biens dont le paiement au comptant présenterait pour eux des difficultés particulières et très malaisées à surmonter. L'ameublement, précisément, comprend des marchandises de prix relativement élevé. L'unité de consommation, ici, n'est pas la pièce isolée, mais la «chambre» ou l'«ameublement d'un appartement». L'acquisition ne se fait qu'en une fois et la consommation s'étend sur des dizaines d'années. Il s'agit d'un bien de longue durée que le ménage n'achète en général qu'une seule fois. Dans l'échelle des besoins, le meuble occupe une position très élevée. Dans sa forme et sa présentation actuelles, il ne satisfait pas seulement un besoin élémentaire, mais souvent aussi un besoin culturel. Le mobilier vient ici immédiatement après les besoins de nourriture, de vêtement et de logement.

Le contrat de prépaiement a été créé pour l'acquisition de ces biens durables. L'acheteur doit économiser sur son revenu courant certaines sommes jusqu'à ce qu'il ait atteint le montant de son achat. C'est donc une obligation d'épargne qui lui est imposée. En épargnant, il doit renoncer à d'autres acquisitions, car

¹ Il s'agit en l'occurrence d'abonnements d'épargne dont la somme d'achat est relativement modeste. (Le maximum par abonnement est de 180 francs.)

² Voir page 13.

il est évident que, dès le moment de la conclusion du contrat, il ne pourra plus dépenser autant qu'auparavant pour ses besoins courants, à moins qu'il ne jouisse d'une augmentation de revenu au moins équivalente au montant de l'acompte mensuel qu'il doit payer.

Les versements d'acomptes étant soustraits du revenu courant, la demande d'autres biens et services viendra à diminuer. Au désir réprimé d'une consommation supplémentaire correspond donc, au moment de l'exécution du contrat, une consommation inférieure pendant la période de l'épargne.

La vente avec prépaiement par acomptes provoque une augmentation, quoique minime, de l'ensemble de la demande de biens de consommation. L'achat avec prépaiement permet au consommateur d'acheter plus, à la longue, que s'il payait comptant, car les achats sur la base de prépaiement sont plus avantageux que les achats au comptant par suite de la bonification d'intérêts élevés et du versement initial. Un achat conclu sur la base du prépaiement constitue donc, vu sous cet angle, une utilisation rationnelle du revenu.

Toutefois, la possibilité de cette consommation supplémentaire peut aussi échapper à l'acheteur avec prépaiement. C'est toujours le cas lorsqu'il est insuffisamment informé des prix pratiqués par d'autres entreprises, c'est-à-dire dans le cas où il aurait pu acquérir à meilleur compte la même marchandise dans une autre maison que celle à laquelle il est lié par contrat. Dans cette hypothèse, le consommateur se fait tort à lui-même et son achat n'est pas rationnel.

L'achat fait sur la base du prépaiement exerce une double influence sur la consommation dans l'économie d'un pays. Il en résulte un déplacement de la demande aux points de vue du temps et de l'objet¹. En ce qui concerne le temps, la consommation actuelle est limitée au détriment de la consommation future; du point de vue de l'individu, il y a un déplacement par ajournement de la consommation. En ce qui concerne l'objet, la consommation des biens acquis par prépaiement sera étendue au détriment des biens qu'on ne peut pas acheter à prépaiement. Ce déplacement de la demande provoquera une autre affection du pouvoir d'achat, car il faut admettre que ce genre de client n'aurait pas dépensé les sommes affectées à l'épargne pour les mêmes biens, s'il n'avait pu les acquérir à prépaiement.

Plus importante encore est une autre conséquence du changement dont sont sujets les biens de consommation. La vente avec prépaiement crée la possibilité d'acquérir des objets de valeur. Il se produit de ce fait un déplacement du pouvoir d'achat vers des catégories de marchandises qui n'étaient pas accessibles auparavant à ce genre de clientèle. En outre, il y a lieu de prévoir que l'introduction de la vente avec prépaiement par acomptes fera monter le chiffre d'affaires des maisons qui pratiquent ce commerce au détriment du chiffre d'affaires de celles qui continuent à vendre seulement au comptant. Par suite d'une évolution nouvelle, des entreprises de plus en plus nombreuses s'en-

¹ Lutz, F. A., op. cit. page 52. Les explications de cet auteur sur les modifications que subit la demande aux points de vue du temps et de l'objet se rapportent au crédit de consommation.

gageront dans la voie du prépaiement alors que le cercle de celles qui vendront uniquement au comptant tendra à devenir de plus en plus restreint. Ce phénomène se manifeste en effet déjà¹.

La vente avec prépaiement peut avoir comme conséquence une élévation considérable du pouvoir d'achat. Lorsqu'on acquiert de cette façon des moyens de production, il en résulte en général une augmentation du revenu professionnel, par exemple une production plus économique grâce à une machine à coudre nouvellement acquise. L'achat d'articles de ménage, aussi, a dans la plupart des cas une répercussion favorable à cet égard, « z. B. wenn es sich um die erste Einrichtung einer Wohnung handelt und jetzt die Selbstversorgung, die billigere Eigenwirtschaft einsetzt². »

L'instrument de la vente avec prépaiement par acomptes donne au consommateur la possibilité de réduire passagèrement sa consommation en vue de l'avenir³. A défaut, de nombreux consommateurs ne se donneraient pas la peine d'épargner ; ils dépenseraient leur revenu au fur et à mesure. Le prépaiement contribue donc à renforcer le sens de l'épargne et lui confère un but déterminé. Les maisons pratiquant la vente avec prépaiement devaient bientôt reconnaître que l'on ne pouvait faire grand-chose au moyen de l'épargne volontaire, ou du moins rien de suffisant. C'est pourquoi elles ont décidé d'imposer une contrainte à leurs clients. Etant donné que cette épargne profite précisément aux personnes économiquement les plus faibles, son importance du point de vue de l'économie politique et de la politique sociale en est d'autant plus grande. Les maisons pratiquant la vente avec prépaiement n'attendent pas que les personnes capables d'épargner viennent les trouver, mais elles sollicitent leur volonté d'épargne et montrent aux acheteurs potentiels les buts qu'il est possible d'atteindre et qui avaient paru jusque-là inaccessibles ; elles les stimulent pour qu'ils assument de leur gré une contrainte à l'épargne⁴. Koch relève⁵ : « Dieser Zwang ist aber von erheblicher Bedeutung zur Erzielung der Sparleistung. Die letztere ist für die hier in Betracht kommenden Kreise des Mittelstandes keineswegs leicht. So wie der moderne Betrieb sich mittels genauer Wirtschaftsplanung auch bei knappen Verhältnissen finanziell durchhilft, so bedeutet der Sparzwang eine Einteilung der Mittel, die durch ihre Planmässigkeit die inneren und äusseren Widerstände überwinden hilft. Der Sparer sieht das Ziel und insbesondere die Teilleistung, die er jeden Monat zu vollbringen hat. Der Sparplan ist ihm ein Schrittmacher, der ihn zu höheren Leistungen bringt. »

Il n'est pas douteux que le sentiment d'avoir acquis les biens épargnés par une sévère et continuelle discipline, par sa propre force, et d'avoir créé ainsi des facteurs de bien-être, donne à l'individu une conviction plus assurée de sa

¹ Lutz, F. A., op. cit., page 47 et 66.

² Koch, W., « Zwecksparen und Zwecksparunternehmungen », Berlin 1935, page 435.

³ Nous faisons intentionnellement abstraction ici du crédit à la consommation.

⁴ Koch, W., op. cit., page 435.

⁵ Koch, W., op. cit., page 435.

valeur. Cette seule influence morale justifierait l'épargne. Mais il s'y ajoute l'avantage que l'épargnant s'habitue à penser à l'avenir. Se refuser des jouissances, fait de l'individu un homme libre et indépendant.

C'est un fait connu que, normalement, même «les petites gens» peuvent épargner. C'est prouvé puisqu'ils épargnent effectivement; mais trop souvent ils n'épargnent que pour gaspiller. Il est donc raisonnable de tenter de diriger la volonté d'épargne de ces personnes.

Le rythme des versements effectués en exécution de contrats de prépaiement est plus régulier que celui des placements d'épargne ordinaires, ces derniers n'impliquant aucune obligation quant à la régularité des versements et les établissements financiers étant généralement très larges en matière de remboursement. Tandis que les banques ignorent dans quelle intention et en vue de quel objectif le déposant maintient son avoir chez elles, elles peuvent présumer, lorsqu'il s'agit de préépargnants, que ceux-ci ont réellement l'intention de mettre de côté de l'argent et qu'ils ne le retireront pas aussitôt pour d'autres buts. La permanence de ces mises de fonds permet ainsi aux banques de conclure des affaires susceptibles de développements, car l'accumulation des fonds de préépargne a pour effet de favoriser le crédit à long terme.

De divers côtés, on conteste que la préépargne constitue réellement une épargne, car on estime que l'idée d'épargne est indissolublement liée à un acte volontaire d'un individu et que la spontanéité en est le facteur essentiel. Cet argument est dépourvu de toute pertinence. Il ne peut y avoir de doute qu'il s'agit, dans le cas de la préépargne, d'une épargne dans le sens de l'économie privée, car au sens de l'économie individuelle, l'épargne est l'équivalent de toute réserve du pouvoir d'achat faite en vue d'un objectif futur quelconque ou, en d'autres termes: «Ersparnisse sind privatwirtschaftlich diejenigen Teile des Einkommens, die das Wirtschaftssubjekt nicht verbraucht hat¹.»

Comment faut-il envisager ce problème sous l'angle de l'économie politique? Pour répondre à cette question, il importe de savoir si le pouvoir d'achat réalisé par la préépargne afflue dans le secteur productif de l'économie nationale. Lorsque c'est le cas, il s'agit d'une opération d'épargne aussi dans le sens de l'économie politique.

Nous avons vu précédemment que, lorsque les fonds d'épargne sont versés à une banque, leur placement se fait principalement en hypothèques. Certains estiment toutefois que la construction de maisons serait un investissement ne présentant pas immédiatement de nouvelles possibilités productives. On a donc souvent considéré ce genre de biens comme des biens de consommation. Mais c'est méconnaître la vraie nature des biens immobiliers. «Sie sind bestimmt, dauernde Nutzleistungen abzugeben, bis sie erschöpft sind, genau wie eine Maschine dauernde Nutzleistungen abgibt, bis sie verbraucht ist. Verbrauchsgut als Gegensatz zu einer Investition ist vielmehr ein Gut, das sich in einer einzigen Nutzleistung verbraucht, wie z.B. Getreide, das verzehrt, Kohle, die verfeuert wird. Für den ... zu behandelnden Problemkreis stellen auch diese «dauerhaften» Güter, die bestimmt sind, für eine längere Zeit Nutzungen zu gewähren, gegenständliche Ersparnisse dar. Man erwirbt

¹ Voigt, F., «Der volkswirtschaftliche Sparprozess», Berlin 1950, page 9.

sie als « Anlage » von Geldersparnissen. Sie stellen eine Umwandlung von Geldkapital in den einen einzelnen Gebrauchsakt überdauernden Sachgüterbestand der Volkswirtschaft dar. Deshalb wurden sie in den Begriff der Investition miteinbezogen ; und sie haben auch letzten Endes in dem Vorgang der Produktivitätssteigerung, den der Sparprozess in und durch die Investitionstätigkeit erzielt, ihren Platz. Ein Wohngebäude, ein Personenkraftwagen, ein Schreibtisch sind durchaus Glieder in diesen produktiven Umwegen. Der schaffende Mensch könnte in natürlichen Höhlen wohnen, zu Fuss gehen, auf einem Holzbrett seine technischen Zeichnungen anfertigen. Sie dienen also auch der Produktivitätssteigerung gegebener Leistungskräfte. Die Arbeitsfähigkeit und Arbeitsmöglichkeit der Menschen werden gehoben¹. »

On constate donc, d'après ce qui précède, que l'épargne résultant de prépaiements et réalisée par l'intermédiaire d'une banque constitue également une épargne dans le sens qu'on lui donne en économie politique, du moins dans la mesure où les fonds sont placés en hypothèques. Toutefois, lorsque ces fonds sont affectés à des crédits à la consommation, il n'y a pas en réalité d'épargne ou, plutôt, il n'existe plus rien des fonds épargnés, car quelqu'un d'autre les a consommés. Lorsque l'épargne a été utilisée à la consommation, il n'y a pas d'épargne au sens strict de l'économie politique.

On ne peut pas non plus parler d'épargne, à cet égard, lorsque les montants prépayés ont été versés directement à la maison. Ils auront en effet trouvé un emploi immédiat sous la forme de salaires au personnel et pour couvrir les dépenses courantes d'exploitation.

Dans la mesure où les fonds épargnés affluent au secteur productif de l'économie nationale, ils peuvent contribuer à augmenter la capacité de production et à élever le niveau de vie. Considérée sous cet angle, la préépargne doit être encouragée du point de vue de l'économie nationale.

On objectera peut-être que ces fonds d'épargne n'ont aucune durée, puisque le consommateur affecte les sommes ainsi accumulées à l'achat de biens de consommation et leur enlève donc par là leur caractère d'épargne. « Vom Standpunkt der Volkswirtschaft aber wird eine solche Auflösung in der Regel nicht eintreten. Es wäre nämlich unrealistisch, anzunehmen, dass alle die, die an dem gleichen Gut interessiert sind, gleichzeitig anfangen zu sparen und dass nach einer gewissen Zeit alle gleichzeitig ihre Ersparnisse auflösen, um das Gut anzukaufen. Vielmehr wird der Ansparprozess bei dem einen gleich anfangen, bei einem zweiten im nächsten Monat, bei einem dritten noch einen Monat später usw. Ist das der Fall, dann wird sich ein Sparkapital bilden, das vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus Dauer hat. . . »²

Reprenons l'exemple de Lutz pour mieux nous faire comprendre³ :

¹ Voigt, F., op. cit., page 301.

² Lutz, F.A., op. cit., page 70.

³ Lutz, F.A., op. cit., page 71.

Constitution du capital par l'épargne en vue d'un but

Période	A	B	C	Somme des capitaux constitués
I	+ 100	-	-	100
II	+ 100	+ 100	-	300
III	- 200	+ 100	+ 100	300
IV	+ 100	- 200	+ 100	300
V	+ 100	+ 100	- 200	300

La personne désignée par A épargne 100 points par an pendant deux ans et fait un achat au début de la troisième année. B et C se comportent de façon identique, mais B ne commence à épargner que la deuxième année et C que la troisième. On suppose en outre que tous trois, leur achat une fois effectué, recommencent à épargner.

Les faits montrent que les fonds épargnés par les clients à prépaiement sont stables. Toute maison réalisant ce genre d'affaires peut prouver l'existence des fonds provenant de contrats de prépaiement et résultant d'épargnes simultanées. Dans le cas étudié, ces fonds augmentent régulièrement, car les versements sont supérieurs à la somme des retraits destinés à l'achat de biens. Les fonds de prépaiement resteront au même niveau lorsque les retraits seront égaux aux apports; ils diminueront si les achats dépassent les versements. Cependant, cette contraction ne se présentera pas, sauf en période de dépression¹.

B. - Répercussions sur la politique de la conjuncture

Lors de débats sur la vente avec prépaiement par acomptes, les promoteurs de ce genre de commerce arguent toujours que celui-ci offre un grand avantage pour la conjuncture. En effet, comme nous avons pu le voir à l'aide de statistiques², les entreprises de prépaiement s'assurent un portefeuille de commandes, portant sur de nombreuses années. Les contrats ainsi conclus présentent, sans aucun doute, une garantie pour des achats futurs. Ils peuvent influencer favorablement le développement de l'entreprise et même, dans certaines circonstances, assurer son avenir³.

Les économistes contemporains sont heureusement unanimes à affirmer que la vente à tempérament, et par conséquent aussi le financement de ce genre de vente par acomptes, est indésirable du point de vue de la conjuncture. Il ne nous incombe cependant pas de nous étendre longuement sur ces conclusions et nous nous bornerons, à ce sujet, à quelques brèves indications.

Une activité économique croissante implique toujours une extension du crédit de la vente par acomptes. Il en résulte une augmentation du crédit

¹ Lutz, F. A., op. cit., page 71.

² Voir pages 71 s.

³ Meier, K., art. cit., page 5.

bancaire et de ce fait un appel de fonds. Le rétrécissement des affaires – du moins s'il prend une certaine dimension – détermine une contraction du crédit par acomptes et par conséquent aussi une diminution du crédit bancaire, donc une destruction d'argent. Une enquête sur le crédit à la consommation faite aux Etats-Unis en fournit les preuves. La mesure dans laquelle le crédit à la consommation est accordé va de pair avec le mouvement général de la conjoncture¹. La vente par acomptes accentue ainsi à la fois la tendance à l'essor et à la baisse du cycle de la conjoncture, car le mouvement d'appel et de destruction des fonds mentionné plus haut, provoqué par les variations du crédit à la consommation, est un facteur de renforcement de l'évolution de la conjoncture dans un sens ou dans l'autre².

L'intensité des oscillations des crédits de consommation est déterminée, d'autre part, par l'évolution de la conjoncture. Au cours de la période ascendante, chacun est optimiste et prêt à faire des acquisitions avec paiement par acomptes, car on suppose que les prix monteront à l'avenir et le revenu également; la vente par acomptes semble offrir de grands avantages. En période de baisse, par contre, l'avenir est jugé de façon pessimiste, on se trouve en face de l'inconnu quant à l'évolution future du revenu, on s'attend à d'autres chutes de prix et l'on s'abstient de faire des achats à terme. La vente par acomptes ne contribue pas à déclencher la reprise ascendante de la courbe de la conjoncture. Nous venons de constater, en effet, que le volume du crédit à la consommation dépend de la situation économique. L'inverse n'a pas lieu, car une appréciation optimiste de l'avenir est indispensable pour qu'on fasse appel de manière plus intense à la possibilité d'acheter par acomptes. Les faits prouvent que tel n'est pas le cas au moment de la stagnation. Il n'est donc pas concevable qu'une reprise puisse être déclenchée par le moyen de la vente à tempérament et du financement du paiement par acomptes. Le mouvement pourra seulement être accéléré.

Nous constatons donc qu'il se produit, pendant l'essor économique, une augmentation et, pendant la baisse, une diminution des dépenses de consommation. Il est par conséquent permis de conclure que le crédit à la consommation accentue les fluctuations de la conjoncture³. Ce résultat est précisément l'opposé de ce qu'une politique moderne de conjoncture cherche à atteindre. Nous pouvons donc constater que la vente à tempérament et, par conséquent, le financement du paiement par acomptes, vont à l'encontre des buts que se pose toute politique économique rationnelle et qu'il convient de les qualifier de phénomène indésirable du point de vue de la politique de la conjoncture.

Tout autre est l'image qui apparaît lorsqu'on examine la vente avec prépaiement par acomptes. En période de bonne conjoncture, le consommateur juge favorablement le développement futur de son revenu. Il peut espérer que son revenu lui sera garanti pendant un temps plus ou moins long

¹ Jöhr, W. A., «Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik», tome II: «Die Konjunkturschwankungen», Tübingen/Zurich 1952, page 508.

² Jöhr, W. A., op. cit., page 517.

³ Lutz, F. A., op. cit., page 85.

et même espérer une augmentation. Il s'engagera donc volontiers à conclure un achat avec prépaiement. Il en résulte qu'un pouvoir d'achat supplémentaire est retiré du marché et n'est point affecté à l'acquisition immédiate de biens. En d'autres termes, il s'ensuit une restriction du pouvoir d'achat, ce qui ne peut avoir qu'un effet avantageux dans une période de très haute conjoncture. Lorsque de nombreux sujets économiques s'engagent dans la voie d'achats avec prépaiement, la limitation du pouvoir d'achat d'un grand nombre de consommateurs renforce encore l'influence favorable exercée sur l'évolution ultérieure de la conjoncture.

Supposons qu'après un certain temps suivant la conclusion de contrats signés par un grand nombre de préépargnants, il se produise une dépression et que celle-ci tombe justement dans la période dans laquelle les contrats arrivent à échéance. Il est évident que ces achats auront un effet stimulant en période de basse conjoncture. La dépression se manifeste d'ailleurs particulièrement par un constant recul des débouchés, car le revenu de bien des groupes sociaux baisse à tel point qu'il leur faut renoncer à l'acquisition de biens de consommation durables, qui auraient pu être achetés auparavant. Les maisons pratiquant la vente avec prépaiement par acomptes peuvent assurer leur existence grâce à des ventes faites à un tel moment. La vente de biens de consommation, à son tour, signifie la création de sources de travail et de revenus, qui, ultérieurement, hausseront la demande sur les marchés de biens de consommation à un niveau bien supérieur à celui qui aurait été atteint sans cet apport. L'augmentation de la demande de biens de consommation peut avoir un effet de multiplicateur (*Multiplikatorwirkung*) et tendre à ranimer l'économie¹.

On constate donc que selon notre hypothèse, la vente avec prépaiement par acomptes, contrairement à la vente à tempérament, n'aggrave pas la conjoncture, mais agit au contraire comme un frein, aussi bien dans la phase d'expansion que dans la phase de contraction. La vente avec prépaiement par acomptes peut, si elle prend une plus grande ampleur, contribuer sans aucun doute au nivellement des fluctuations de la conjoncture. Ce genre d'opération commerciale peut donc être considéré comme souhaitable du point de vue de la politique de la conjoncture.

Si l'économie d'un pays n'est pas en période de dépression, mais de haute conjoncture, au moment du rachat des contrats par les sujets économiques, ces contrats, destinés à l'achat de biens de consommation, accentuent évidemment la situation conjoncturelle et on se trouvera en face du même tableau que celui offert par les achats à tempérament et le financement du crédit à la consommation. En pratique, toutefois, une telle situation ne se produira guère, car cette tendance s'atténuerait probablement par le fait – parfaitement concevable en période de conjoncture favorable – que de nouveaux contrats seront continuellement conclus, des fonds considérables étant ainsi retirés du marché pendant cette même période.

Une aggravation peut aussi se produire lorsque des contrats de vente avec prépaiement par acomptes s'étendant sur une longue durée ont été conclus

¹ Lutz, F. A., op. cit., page 81.

en période de contraction ou de stagnation dépressive. Dans ce cas, la demande totale de biens de consommation subit, pendant la période de la durée du contrat, une modification défavorable, car un pouvoir d'achat considérable correspondant aux versements destinés aux contrats de prépaiement est soustrait au marché pendant cette période. Il en résulte un rétrécissement du chiffre d'affaires; les entreprises sont obligées, pour réduire leurs frais, de licencier du personnel, ce qui aboutit de nouveau à une diminution des revenus. Dans ce cas aussi le multiplicateur commence à opérer, mais cette fois dans le sens inverse.

Il est toutefois impossible d'admettre qu'en période de dépression on traite, dans le secteur du prépaiement, des affaires importantes. A ces époques-là, le consommateur doit toujours s'attendre à une diminution de son revenu ou même à une large amputation de celui-ci, en cas de chômage par exemple. Il se montrera donc très réservé à l'égard de futurs engagements contractuels qui l'obligeraient à prévoir d'importantes défalcatons de son revenu courant.

Une autre difficulté peut encore s'y ajouter, c'est à savoir que pendant une dépression les entreprises de prépaiement pratiqueront une sélection beaucoup plus sévère des personnes finançant elles-mêmes leurs achats («Eigenfinanzierer») qu'en période de conjoncture favorable. En période de dépression, elles devront certainement se résoudre à accorder à leurs clients des conditions plus favorables, en ce qui concerne en particulier le terme des paiements. Mais précisément, l'incertitude relative à l'évolution du revenu peut avoir pour conséquence que dans ces périodes-là les clients ne remplissent qu'insuffisamment leurs obligations, alors même que les conditions peuvent apparaître très avantageuses. Les frais d'exploitation s'accroissent alors du fait de l'augmentation des frais de surveillance. En conséquence, la sélection des clients devient beaucoup plus sévère et on conclura probablement qu'un petit nombre de contrats de prépaiement.

Nous pouvons donc déjà constater que, dans son ensemble, la vente avec prépaiement par acomptes agit au fond comme une sorte de «parachute conjoncturel», en freinant la tendance à l'expansion et la tendance au rétrécissement pendant tout le cycle de la conjoncture. Lorsque des contrats sont conclus pendant le mouvement ascendant du cycle économique, le pouvoir d'achat excédentaire est drainé avant qu'il ne conduise à une nouvelle expansion. Par contre, lorsque les contrats arrivent à échéance pendant la période de dépression, le nouveau pouvoir d'achat ainsi créé stimulera en temps opportun l'économie déprimée.

En revanche, lorsque les échéances tombent en période de haute conjoncture, il n'y aura pour ainsi dire pas d'aggravation, car on peut admettre qu'en même temps de nouveaux contrats de prépaiement seront conclus sous l'influence de la situation économique favorable. L'appel de fonds et la destruction de l'argent viendront ainsi probablement à s'équilibrer.

Si les choses se passent ainsi, une aggravation provoquée par des achats avec prépaiement est exclue. Il y a lieu enfin d'ajouter qu'en période de dépression, la conclusion de contrats de prépaiement sera peu importante pour les raisons indiquées ci-dessus. Du fait qu'en temps de crise on ne fait pas appel à un

pouvoir d'achat excédentaire, l'argent peut être affecté à des achats de consommation immédiate.

La vente avec prépaiement par acomptes contribue considérablement, sous un autre rapport encore, à la stabilité conjoncturelle. Nous savons que les fluctuations de la conjoncture représentent l'intensité de l'activité commerciale dans une économie nationale. «Die Intensität der wirtschaftlichen Tätigkeit wird vor allem durch die Unternehmer bestimmt, die die Produktionskräfte in Gang setzen und ihren Ausnützungsgrad bestimmen. Sie bilden in der Marktwirtschaft den eigentlichen Motor der wirtschaftlichen Aktivität und lassen sich dabei vom Streben nach Rentabilität und Erhaltung ihres Kapitals leiten, treffen also ihre Dispositionen und Handlungen nach der Ertragsentwicklung und nach den Gewinnchancen auf dem Markt¹.»

Les perspectives de la demande se manifestant dans une économie nationale, influencent de manière décisive le comportement des chefs d'entreprise et déterminent de ce fait la situation du marché, du travail, le volume de la production et l'ampleur des salaires. Les prévisions économiques constituent ainsi, avec la situation économique du moment et l'évolution du rendement effectif, des facteurs importants du développement économique, car elles influencent les dispositions que prennent les entrepreneurs et agissent de ce fait sur l'ampleur de la demande totale². «Abhängig sind diese Antizipationen von der Wirtschaftsstimmung, die durch die subjektive Beurteilung des konjunkturellen Verlaufs und die davon abgeleiteten optimistischen oder pessimistischen Konjunkturprognosen bestimmt wird. Diese Subjektivierung der herrschenden Konjunkturlage, die oft ein verzerrtes Bild ergibt und Vorstellungen erweckt, denen jede objektive Unterlage fehlt, ist deshalb so wichtig, weil die Wirtschaftssubjekte bei ihrer Meinungsbildung suggestiven Einflüssen durch ihre gesellschaftliche Umgebung ausgesetzt sind; diese bewirken, dass die Wirtschaftsstimmung auf massenpsychologischem Weg³ zustande kommt und jene eigenartige Übereinstimmung des Denkens, Fühlens, Wollens und Handelns hervorruft, die für die Entwicklung der Wirtschaftstätigkeit von überragender Bedeutung ist⁴.»

Certaines entreprises subissent parfois un échec notamment parce que leurs dirigeants ne peuvent pas se fonder sur des chiffres exacts mais seulement sur des prévisions. Ces prévisions renferment des éléments indéterminés et mènent évidemment à une situation pleine d'incertitude. C'est seulement rétrospectivement que les dirigeants se rendent compte que les dispositions prises à l'époque ne correspondaient pas à la situation survenue. L'attente dans l'incertitude fait naître des erreurs découlant de l'optimisme et du pessimisme⁵. Ces erreurs ont des répercussions importantes sur la conjoncture parce qu'elles ne se répartissent pas sur l'économie selon les lois de la dissémination et de la

¹ Kneschaurek, F., «Der Schweizerische Konjunkturverlauf und seine Bestimmungsfaktoren», Thèse, Zurich/St-Gall 1952, page 3.

² Kneschaurek, F., op. cit., page 28.

³ Jöhr, W. A., op. cit., page 589.

⁴ Kneschaurek, F., op. cit., page 28.

⁵ Jöhr, W. A., op. cit., page 420.

probabilité, mais s'agglomèrent en produisant une orientation dominante, car un grand nombre d'hommes d'affaires ont commis la même erreur.

L'incertitude de l'attente ouvre les portes à un autre facteur déterminant de la conjoncture, à savoir l'atmosphère générale¹. Les décisions que les chefs d'entreprises doivent prendre ne reposent que pour une part infime sur une base solide. Dans la plupart des cas, on peut les comparer à un coup de feu tiré dans la nuit. L'incertitude dans laquelle les chefs envisagent et doivent envisager l'avenir, les rend réceptifs à l'atmosphère ambiante qui joue le rôle d'un amplificateur. Si les tendances dominantes étaient soumises aux lois de la dissémination et des probabilités, elles n'auraient pas toutes une orientation semblable, mais se neutraliseraient dans leurs effets. Cependant, l'expérience démontre que les tendances suivent le même sens pendant l'évolution de la conjoncture. Ainsi l'optimisme s'intensifie lui-même, semble être justifié et grandira encore. Il en est de même du pessimisme.

Le chef d'une entreprise qui pratique des ventes avec prépaiement n'est pas soumis aux influences que nous venons de mentionner ou en tout cas dans une mesure beaucoup moins sensible. Il sait exactement, pour ainsi dire à un jour près, à quel moment ses contrats de vente arriveront à échéance. Il peut, par son anticipation volontaire², agir de manière qu'il en résulte pour lui le plus grand profit. Toutes ses dispositions sont dictées par les nécessités du débouché futur. Les considérations du chef d'entreprise s'appuient sur une base solide et ne conduisent pas à des décisions erronées. Le chef se rapproche ainsi partiellement de la conception d'une concurrence parfaite, où le sujet économique est conscient notamment de tous les éléments qui sont importants pour son comportement. Il n'y a pas d'adaptation manquée pour cause de vision trop restreinte des choses. Le facteur «atmosphère» perd aussi de son importance, car le chef d'une entreprise qui pratique la vente avec prépaiement par acomptes n'est pas sujet aux suggestions émanant d'un état de psychologie collective qui aboutit à une orientation unique des pensées et actions. Il peut échapper à l'emprise de cette influence collective et contribue à la tempérer. Par ailleurs le chef d'entreprise n'est pas dans l'incertitude quant à ses débouchés. Ici également, il n'y a pas de danger qu'il se montre réceptif aux avis relatifs à la conjoncture³. Il en résulte à l'égard des affaires une attitude diamétralement opposée à la tendance unifiée des autres chefs d'entreprise; au lieu d'accentuer les tendances de la conjoncture, le chef d'une entreprise pratiquant la vente avec prépaiement contribue à les modérer.

Le facteur de la psychologie collective est considéré aujourd'hui comme un élément des plus importants de l'évolution de la conjoncture. Il permet en particulier d'en expliquer le processus fondamental. S'il peut être éliminé, la conjoncture en sera stabilisée. La vente avec prépaiement par acomptes constitue pour le chef d'entreprise un moyen d'exercer une influence décisive pour neutraliser les effets du comportement psychologique collectif.

¹ Jöhr, W.A., op. cit., page 419.

² Nous entendons par ce terme d'anticipation «action et exécution prévoyantes».

³ Jöhr, W.A., op. cit., page 413.

Il est prouvé par là que le système de prépaiement ne comporte pas de facteurs déterminant des mouvements excessifs de la conjoncture, parce que les chefs d'entreprise pratiquant ce genre de commerce ne se laissent pas influencer par l'atmosphère générale, mais peuvent prendre leurs dispositions sur la base de données exactes et en prévoir les suites. Ils contribuent donc à contre-carrer l'action des causes structurelles provoquant les fluctuations de la conjoncture.

C. - Effets sur les industries de production de biens de consommation acquis par acomptes de prépaiement

La garantie d'un portefeuille de commandes à long terme auprès du détaillant traitant ses affaires sur la base du prépaiement constitue un facteur essentiel qui agit sur le volume de la production des biens acquis au moyen de contrats de prépaiement. L'augmentation de la demande chez le détaillant se répercute aussi sur le producteur. Si ce dernier peut exécuter la commande supplémentaire avec le même équipement industriel, ses coûts de production diminueront. Toutes les mesures qui augmentent la productivité sans entraîner des frais causés par des modifications des installations, abaissent généralement les coûts de production et sont avantageuses non seulement au point de vue économique, mais aussi pour l'élévation du niveau de vie, par la réduction des prix des biens de consommation et la possibilité de revenus supérieurs pour tous les intéressés. Quant à l'employeur, l'avantage réside dans l'augmentation de sa capacité de concurrence et de son rendement. Grâce au développement des affaires, les travailleurs jouiront du plein emploi et de la stabilité de celui-ci.

Tous les milieux bénéficient donc d'une augmentation de la productivité. Cependant, la hausse du chiffre d'affaires dans l'industrie de biens de production entraîne généralement aussi une élévation des frais fixes, de sorte que les entreprises sont particulièrement sensibles aux fluctuations du volume de leur production. Les industries produisant pour des maisons pratiquant le prépaiement ont toutefois la garantie de marchés sûrs qui permettent d'escompter longtemps à l'avance une occupation relativement stable; l'avantage des frais réduits devient ainsi pleinement efficace et ne risque pas d'être annihilé par suite de fluctuations de l'occupation ou de sous-occupation permanente. La stabilité du marché étant assurée, il est possible de rendre plus économique l'organisation de l'exploitation et d'en tirer tous les avantages. Les débouchés étant ouverts sur une longue période, le chef d'entreprise orientera sa politique sur cette base. Le risque de changements imprévisibles affectant la valeur des biens de consommation sur le marché, par suite de changements de la mode ou d'autres modifications d'ordre psychologique, est diminué. Le risque de ne pas trouver à l'avenir une demande adéquate a disparu¹.

¹ Avant tout parce que de nombreux détaillants livrant contre prépaiement ont conclu avec leurs producteurs des contrats de livraison à long terme.

Nous savons que l'industrie du meuble, précisément, est soumise à de fortes fluctuations de conjoncture, car les fluctuations des chiffres d'affaires particuliers à la branche du meuble ont tendance à exercer un effet aggravant sur l'emploi dans cette industrie¹. Nous savons cependant maintenant que la vente des meubles achetés sur la base du prépaiement présente un caractère assez calme et régulier, c'est-à-dire sans fluctuations importantes. Le producteur, fournisseur des entreprises pratiquant le prépaiement, profite naturellement de cette situation. Mais au cas également où, dans le commerce de détail, des changements se produisent dans la demande de ces biens, le producteur vigilant peut s'adapter d'avance en modifiant immédiatement son offre. Les fluctuations subsistent ainsi en elles-mêmes, mais les risques nés d'un écart – même à bref délai – entre l'offre et la demande, peuvent être évités.

Le producteur qui joint à sa fabrication la vente avec prépaiement par acomptes bénéficie évidemment d'une situation plus avantageuse encore. Il est au courant des échéances futures des ventes avec prépaiement; il peut adapter sa production exactement aux besoins. Le risque de décisions erronées est réduit ainsi à un minimum.

On constate donc qu'en plus des avantages d'exploitation qu'elle apporte au détaillant comme dernier vendeur, la vente avec prépaiement par acomptes peut exercer aussi une influence positive sur les producteurs qui écoulent leurs biens sur la base du prépaiement. On comprendra que les producteurs, qui fabriquent des biens de consommation à long terme, estiment que c'est un grand avantage de pouvoir nouer des relations d'affaires de grande envergure avec des détaillants pratiquant la vente avec prépaiement. Les effets favorables qui en résultent pour leur politique d'exploitation leur apportent des avantages que d'autres méthodes de politique de vente ne comportent guère.

Nous sommes parti, dans nos considérations, de l'idée qu'une baisse des frais peut être obtenue par une augmentation de la production si les installations d'exploitation déjà existantes demeurent inchangées; d'autre part, la baisse des frais unitaires aura pour conséquence que le consommateur bénéficiera de prix inférieurs pour les biens ainsi fabriqués. Une telle situation se présente en général en période de dépression. Il ne faudrait cependant pas envisager cette seule possibilité. Il est parfaitement concevable que les branches d'industrie favorisées par des achats de prépaiement aient déjà atteint l'optimum de leur exploitation. Dans le cas où elles reçoivent encore des commandes, l'extension de la production ne sera possible qu'en augmentant les frais. Il ne faut pas non plus négliger le risque qu'il y a à augmenter la capacité de production. Une exploitation peut être amenée, par suite de l'extension de la demande, à agrandir ses installations et ses frais à la pièce peuvent être abaissés. Si elle produit des biens de consommation de longue durée, comme c'est le cas des produits acquis par la vente avec prépaiement, il peut arriver que les besoins régressent à un moment donné, car il se produit un certain degré de saturation pour les biens acquis de cette façon. Il y aura alors arrêt

¹ Ahleff, K., «Das Risiko in der Möbelindustrie. Eine betriebswirtschaftliche Untersuchung», Thèse, Bergisch Gladbach 1931, page 35.

jusqu'à ce que le besoin de renouvellement ou de complément se fasse sentir. Dans ce cas, l'entreprise a trop accru sa capacité de production et elle ne sera plus à même d'utiliser pleinement son outillage. Les frais en sont augmentés, car les installations ne sont pas pleinement utilisées.

Un autre inconvénient peut se présenter. Les facilités que procurent des débouchés assurés sans effort risquent de provoquer une certaine rigidité de l'organisation et même de paralyser le sens de l'initiative dans les affaires, comme aussi de produire le vieillissement des installations.

D. - Les répercussions sur les petites et les moyennes entreprises

Point n'est besoin de souligner que les grandes entreprises ont aussi de plus grandes et de meilleures chances de pratiquer la vente avec prépaiement par acomptes que les petites entreprises. Nous avons vu que le déroulement des ventes avec prépaiement exige, en plus d'une puissante mise de capital et de frais élevés, un personnel plus nombreux pour l'accomplissement des tâches administratives internes et externes.

Les petites et les moyennes entreprises du secteur industriel moyen ne peuvent pas s'engager dans cette voie, car les capitaux dont elles disposent n'y suffisent généralement pas. Elles doivent demeurer spectatrices en face de certaines grandes entreprises qui concluent, avec beaucoup de succès, des contrats de prépaiement allant jusqu'à des millions. Elles constatent que des jeunes gens de leur propre commune s'engagent contractuellement auprès de maisons du dehors pour acquérir ultérieurement des meubles, des radios, des machines à coudre, etc. et elles perdent ainsi un éventuel débouché futur. Sur la base de leurs bilans et de leurs statistiques commerciales, elles doivent constater que leur chiffre d'affaires baisse d'année en année et que leur marge de profit se rétrécit toujours plus. Malgré leurs capacités professionnelles, elles sont empêchées par l'insuffisance de leurs moyens financiers de pénétrer également avec succès dans le domaine de la vente avec prépaiement par acomptes pour s'assurer de cette manière des débouchés. On voit se produire, dans les mains de quelques entreprises peu nombreuses, une concentration de la distribution de certains biens spécifiques, particulièrement prédestinés à la vente avec prépaiement. De ce fait, de nombreuses petites entreprises seront ruinées tôt ou tard parce que leur base d'existence leur aura fait défaut.

La disparition d'un commerce de détail privé est un inconvénient du point de vue de l'économie nationale, car l'existence de toute une famille dépend le plus souvent de ce commerce. L'Etat devrait avoir intérêt à la conservation du plus grand nombre possible de familles capables de subvenir à leurs besoins, et dont la situation économique leur permet d'avoir des enfants et de les élever

pour qu'ils deviennent des membres utiles de la communauté. « Diese Voraussetzungen werden nicht erfüllt, wenn mittelständische Existenzen verdrängt und ausgeschaltet werden und wenn auch in Zukunft das grosse Gebiet des Detailhandels nur noch einer beschränkten Anzahl Familien den notwendigen Lebensraum bietet¹. »

Des raisons de politique sociale devraient engager également l'Etat à prendre intérêt à la formation d'une classe de population aussi nombreuse que possible, qui soit économiquement indépendante et dispose de certains biens matériels.

Reconnaissant le caractère critique de la situation dans laquelle se trouvent quelques branches du commerce de détail indépendant, certaines personnalités ont pris l'initiative de créer des institutions d'entraide, afin que les chefs d'entreprises de la classe moyenne ne soient pas complètement éliminés du domaine de la politique de crédit et de la répartition des marchandises. Ils sont arrivés à la conviction que les effets défavorables qui s'exercent sur le commerce de détail de la classe moyenne ne peuvent être écartés, éliminés ou adoucis que par des mesures collectives. C'est par une action commune d'ordre économique que les initiateurs se proposent de grouper les forces existantes et de donner aux mesures de défense envisagées, par l'unité et la solidarité, la force indispensable. Ces institutions d'entraide ont donc été créées uniquement dans l'intérêt des petites et des moyennes entreprises; elles comptent créer les conditions permettant de s'opposer efficacement à la concurrence de plus en plus aiguë.

En 1939 déjà fut fondée, à Weinfelden, la Société fiduciaire de la Fédération suisse des marchands de machines à coudre (TGVSN)². Cette institution d'entraide professionnelle a exposé dans ses statuts ses objectifs comme suit: « Die Genossenschaft bezweckt, für die Mitglieder eine neue Verkaufsmöglichkeit durch Einführung eines Abonnementssystems (Vorzahlungssystem) zu schaffen. Dieses neue Zahlungssystem soll dem Käufer die Anschaffung einer Nähmaschine erleichtern. »

En 1949, sur l'instigation de l'Association suisse des maîtres menuisiers et des fabricants de meubles et en étroite collaboration avec la TGVSN fut fondée à Weinfelden la Société fiduciaire suisse du meuble (SMTG).

En s'affiliant, selon sa propre spécialité, à l'une ou l'autre de ces deux institutions d'entraide, le chef d'entreprise en retire des avantages particuliers. Le vendeur conclut personnellement les contrats de prépaiement avec ses clients et reçoit en même temps le premier acompte. Il doit faire parvenir immédiatement cet acompte, ainsi qu'un exemplaire du contrat, au siège central à Weinfelden. Le client reçoit un autre exemplaire du contrat et devient propriétaire d'un « carnet de contrat d'épargne ». Un troisième exemplaire du contrat reste chez le vendeur. En règle générale, on ne conclut pas de contrat sans le versement d'un acompte. Il s'est avéré en effet que des contrats sans acompte ne sont pas pris au sérieux par les clients et ne sont en général pas exécutés. Le client qui a payé un acompte observera mieux les obligations du contrat³.

¹ Heilingner, B., « Der Schutz des mittelständischen Detailhandels », Zoug, 1937, page 68.

² Voir page 10.

³ Voir pages 37 s.

Par la suite, le vendeur n'a plus à s'occuper du contrat de vente avec prépaiement. La Société fiduciaire se charge de toutes les autres opérations nécessaires au déroulement de l'affaire et du contrôle. Le client devra faire tous ses paiements directement au siège central à Weinfelden. La TGVSN et la SMTG sont soumises à la loi sur les banques et, de ce fait, aux sévères prescriptions de contrôle qui en découlent. En outre, tous les versements faits au siège central sont administrés fiduciairement par la Banque cantonale de Thurgovie. Lorsque la somme d'achat a été épargnée dans sa totalité et que le client veut recevoir la marchandise, le siège central lui fera parvenir un bon, correspondant au montant de son épargne augmenté des intérêts. Il devra remettre le bon acquitté à son fournisseur qui, à son tour, l'enverra au siège central et recevra le montant de l'achat. Le client a droit, lors de la livraison de la marchandise, à un rabais spécial de 5% sur le montant net de l'achat. Ce rabais est supporté par le vendeur.

Les dispositions du contrat de la TGVSN et de la SMGT ne sont pas exécutées aussi rigoureusement que celles des autres maisons de prépaiement. L'acheteur ayant conclu un contrat avec un membre affilié à la SMTG peut se retirer sans plus. Dans ce cas, le montant de l'épargne lui sera remboursé, y compris l'intérêt, mais sous déduction d'un dédit se montant à 10% de la somme d'épargne convenue. Le contrat d'épargne peut aussi être transféré en tout temps à un tiers, contre paiement d'une taxe de transfert de 5 francs, à condition que le dit tiers ne soit pas déjà lié à la SMTG par un contrat de prépaiement. La validation du contrat de cession exige que le vendeur y consente, que la SMTG en soit informée et que le nouveau contrat soit signé par le nouvel épargnant. Au cas où, par suite de décès de l'épargnant, la chose ne peut être livrée ou si le vendeur ne peut exécuter le contrat, l'épargnant ou ses héritiers peuvent exiger le remboursement de l'épargne, y compris les intérêts, sans déduction d'un dédit, en respectant un délai de résiliation de trois mois.

Le client bénéficie d'un avantage décisif par le fait qu'il a le droit d'acheter ses meubles chez n'importe quel membre de la SMTG. Il dispose d'une certaine liberté de choix et n'est pas obligé de se servir auprès du marchand avec lequel il a conclu son contrat. Si le vendeur livre la marchandise à un client avec lequel il n'a pas conclu lui-même le contrat, il est obligé de verser au membre de la SMTG qui a conclu ce contrat une indemnité s'élevant à 10% du montant net de l'achat. Les membres de la TGVSN n'ont pas le droit d'organiser eux-mêmes des ventes avec prépaiement. Les dispositions des contrats de la TGVSN sont analogues. Toutefois, la liberté de choix n'existe pas ici. Le client n'a pas le droit d'acheter sa machine à coudre chez un autre marchand ou de choisir une autre marque que ce détaillant ne vend pas. Chaque vendeur est cependant libre de décider, dans des cas déterminés, s'il veut ou non donner son consentement à un tel changement.

La TGVSN et la SMTG ont un siège central commun à Weinfelden. A la fin de 1955, 18 personnes y étaient occupées, chargées de toute l'administration des deux institutions. La TGVSN, après avoir surmonté quelques difficultés au début, a pris un bel essor. Cette société fiduciaire repose actuellement sur une base solide. Les fonds d'épargne administrés au 31 décembre 1954 s'élevaient à 870 000 francs. En 1953, 1870 contrats d'abonnement ont été conclus; l'année

suivante (1954) encore 1663. Depuis la fondation de la TGVSN, plus de 7 millions de francs ont été versés sur 25 000 carnets-abonnements d'épargne et, actuellement, 50 000 francs d'épargne sont versés en moyenne par mois¹.

Le développement des affaires de la SMTG est moins favorable. Nous lisons dans le rapport de 1952, année au cours de laquelle le volume des affaires a doublé comparativement à l'année précédente²: « Wir haben somit ungefähr eine Verdoppelung des Geschäftsvolumens auf dem Sektor der Aussteuer-sparverträge zu verzeichnen. Wir dürfen uns aber unter keinen Umständen von dieser scheinbar positiven Feststellung irreführen lassen. Denn die ganze Entwicklung im Aussteuerspargeschäft ist immer noch als ausserordentlich enttäuschend zu bezeichnen. Wie mager auch die im Jahre 1952 erreichten Umsatzzahlen sind, wird uns dann erst recht bewusst, wenn wir die Zahlen von Konkurrenzunternehmen zu Vergleichszwecken heranziehen können. Die auf den 31. Dezember 1952 bei der SMTG einbezahlten Spargelder beliefen sich auf Fr. 19 202.—. Die dem Verband Schweizerischer Konsumvereine nahestehende Möbelgenossenschaft verzeichnete im gleichen Zeitpunkt Vorauszahlungen im Betrage von Fr. 830 000.—. Dazu kommen noch die einbezahlten Spargelder bei anderen Grossunternehmen der Möbelbranche. Es darf somit angenommen werden, dass die mit unseren mittelständischen Möbelgeschäften in Konkurrenz stehenden grosskapitalistischen Unternehmen Sparverträge abgeschlossen haben, deren Vertragssummen in viele Millionen gehen. Diese unerfreulichen Tatsachen sollten für jeden verantwortungsbewussten mittelständischen Möbelhändler eine Mahnung darstellen, die Akquisitionstätigkeit auf dem Gebiete des Aussteuersparvertrages zu intensivieren und sich nicht durch Untätigkeit und Sorglosigkeit bedeutende zukünftige Verkaufschancen von der Grosskonkurrenz wegschnappen zu lassen. Durch eine Umfrage bei den Genossenschaftlern wollen wir versuchen, abzuklären, was für organisatorische oder psychologische Hindernisse der notwendigen Ausdehnung des Aussteuersparvertrages innerhalb unserer gewerblichen Wirtschaft im Wege stehen. Wir möchten immerhin feststellen, dass das erste Quartal 1953 eine ermutigende Aufwärtsbewegung zu verzeichnen hat. »

Depuis lors, en effet, l'extension des affaires s'est constamment accentuée. A fin 1954, la SMTG comptait 199 affiliés. En outre, le développement du chiffre d'affaires des montants d'épargne encaissés a fait de nouveaux progrès³.

Année	Nombre des contrats d'épargne présentés	Montants épargnés
1950	10	5 430.—
1951	16	10 052.—
1952	31	29 811.—
1953	47	41 078.—
1954	66	58 932.—

¹ Voir page 72.

² Schweizerische Möbel-Treuhandgenossenschaft, Jahresbericht 1952, page 7.

³ Schweiz. Möbel-Treuhandgenossenschaft, Jahresbericht 1954, page 5.

Cependant, comme auparavant, ce résultat doit être considéré comme très peu satisfaisant si l'on songe que quelques firmes atteignent, à elles seules, des chiffres d'affaires se montant à des millions¹.

En ces institutions d'entraide, le commerce de détail possède un moyen avantageux d'affronter la concurrence dans la vente avec prépaiement; la possibilité lui est donnée également de conclure des contrats de prépaiement, jusqu'à un certain degré, sans qu'il en résulte de grandes difficultés administratives. Alors que la TGVSN – à laquelle une série d'associations professionnelles suisses se sont affiliées² pour former une communauté contractuelle – enregistre des progrès réjouissants, les résultats du chiffre d'affaires de la SMTG sont loin d'atteindre les prévisions.

La raison essentielle de cet échec réside sans aucun doute dans le fait que des commerces du meuble, ne faisant pas partie de la SMTG, se sont groupés pour une action défensive dirigée contre le système même du commerce de prépaiement. C'est là une opposition de principe et les commerces affiliés à ce groupe s'engagent par écrit à ne pas conclure des contrats de prépaiement. Mais cela ne facilite pas la situation de ces entreprises. Elles devront par la suite se rendre à l'évidence qu'en ce faisant elles creusent leur propre tombe. Quoiqu'il en soit, le système de prépaiement est solidement introduit et, à vues humaines, rien ne permet d'affirmer que le contrat de prépaiement pourra être interdit par des mesures législatives. M. Beuttner, secrétaire de la SMTG, remarque à ce propos³ : «Die vorgesehenen Abwehrmassnahmen sind meiner Meinung nach mit den altväterischen Kampfmethoden zu vergleichen, wo in gewissen Detaillistenkreisen noch die Auffassung herrschte, mit möglichst grobschlächtigen Pressepolemiken die Genossenschaftsbewegung erledigen zu können. Das sind doch zum grössten Teil abgeschliffene Waffen, mit denen Wirtschaftsentwicklungen, die nun einmal unter dem Regime der Handels- und Gewerbefreiheit zulässig sind, nicht mit Erfolg bekämpft werden können. Mit solchen negativ ausgerichteten Massnahmen kann erfahrungsgemäss kein wirksames Gegengewicht zu den Geschäftsmethoden kapitalorientierter Grossbetriebe geschaffen werden. ... Der grundsätzliche Verzicht auf den Abschluss von Aussteuersparverträgen durch massgebende mittelständische Möbelgeschäfte wird bei der in diesem Kampf visierten Grossunternehmung begreifliche Befriedigung auslösen. Ich bezeichne derartige Gegenmassnahmen, wie sie nun von gewissen mittelständischen Möbelgeschäften ins Auge gefasst werden, als eine bedenkliche Kapitulation.»

Ce phénomène donne réellement lieu à réflexion. Les patrons des petites et des grandes entreprises qui soutiennent une lutte de principe contre le système de prépaiement et ne s'efforcent pas seulement de combattre méthodiquement des abus, ignorent tout simplement que, dans l'économie, tout est

¹ Voir page 71.

² Les associations professionnelles suisses suivantes sont affiliées à la TGVSN : Association suisse des marchands de machines à coudre ; Association suisse des marchands de machines à écrire ; Association suisse des détaillants du textile ; Association suisse des commerçants-voyageurs au détail ; Association suisse des maîtres ferblantiers et installateurs ; Associations professionnelles régionales et cantonales.

³ Beuttner, P., « Betrachtungen... » art cit., page 15.

en quelque sorte en mouvement. Ils oublient, de plus, que des temps nouveaux engendrent de nouvelles conceptions et des besoins nouveaux. Or, les marchands de meubles de la classe moyenne ne peuvent se maintenir à la longue que s'ils tirent des expériences faites les conséquences qui s'imposent. Il n'est guère possible de conserver des aises et des habitudes devenues chères, de se borner à la peur de la concurrence, si l'on veut rechercher avec courage et dans un esprit d'initiative la solution des problèmes qui se posent¹.

Les détaillants affiliés à la SMTG se sont engagés dans une voie positive et réaliste. Ils ne veulent pas se tenir à l'écart et assister au drainage de la plus grande partie des affaires dans la branche du meuble en faveur de quelques grandes entreprises peu nombreuses. Comme il ne leur était pas possible, par suite de considérations d'ordre technique et financier, d'organiser des ventes individuelles fondées sur des contrats de prépaiement, ils se sont groupés dans le cadre de l'institution en question. Cette solidarité professionnelle leur permet de compenser du moins partiellement les inconvénients qui dérivent pour les entreprises de la classe moyenne des méthodes parfaitement rationalisées des grandes exploitations². Il semble que la SMTG devrait exercer un attrait d'autant plus grand qu'il s'agit d'une institution pratiquant le commerce de prépaiement sur une base absolument loyale et honnête.

Les organes dirigeants de la SMTG ont conscience qu'ils ne peuvent pas se contenter de ce qui a déjà été réalisé. Actuellement, l'effectif de la SMTG dépasse à peine 200 membres; il est d'autre part impossible d'établir un front uni dans la classe moyenne tant qu'à l'intérieur même du commerce du meuble, il existe diverses conceptions relatives au système de prépaiement. Toutefois, dans les milieux compétents de la profession on est convaincu que la SMTG se développera davantage dans les années à venir et que de nombreux détaillants du meuble surmonteront les obstacles psychologiques qui les tiennent à l'écart de la Société fiduciaire. Ils devront en effet reconnaître bientôt que le commerce de prépaiement ne pourra pas être éliminé de la vie économique, même par voie légale.

Pour terminer, il convient de relever que l'existence des institutions d'entraide dans les branches des machines à coudre et du meuble offre à tous les détaillants de ces branches la possibilité de conclure des contrats de vente avec prépaiement dans des conditions favorables. En adhérant à une organisation de ce genre, le détaillant pourra conquérir une position qui lui permettra, s'il ne néglige pas l'activité d'acquisition, de se mesurer avec toutes les autres maisons pratiquant la vente avec prépaiement par acomptes.

Il faut toutefois considérer que les entreprises affiliées à la SMTG ne pourront guère atteindre des chiffres d'affaires aussi élevés que ceux enregistrés par quelques grandes entreprises. Il est un fait que, sans l'aide de représentants, on ne peut conclure de contrats de prépaiement que dans une mesure limitée. Un grand nombre de petites et moyennes entreprises ne peuvent envisager,

¹ Schweiz. Gewerbeverband, Gruppe Handel, «Der Detaillist als Unternehmer», Zurich 1947, page 14.

² Beuttner, P., «Betrachtungen...», art. cit., page 14.

pour des raisons financières bien connues, d'engager une grande équipe de représentants. Un seul représentant coûte, en salaire fixe, frais et commission usuelle de 5% sur tous les contrats, au moins 20 000 francs par an. Or, les contrats de prépaiement ne rapportent rien pendant de longues années, car les versements des clients vont à la banque et la vente de la marchandise ne peut être réalisée que dans un avenir éloigné. Si les petites et moyennes entreprises affiliées à la SMTG, ou à une autre institution du même genre, étaient autorisées à défalquer immédiatement 10 à 15% pour leurs premiers frais au lieu de devoir verser le 100% à la banque, elles pourraient sans doute participer dans une plus forte mesure à la vente de meubles avec prépaiement. L'idée a été exprimée qu'une organisation fiduciaire professionnelle pourrait assumer la garantie fiduciaire¹. On entend par là qu'en cas d'insolvabilité d'une entreprise de prépaiement, la livraison de la marchandise serait effectuée par une autre maison, sans aucune perte pour le prépayeur. La perte résultant du prélèvement de 10 ou 15% sur le montant d'achat devrait, le cas échéant, être couverte par les firmes affiliées à l'organisation fiduciaire.

Bien qu'un tel « cautionnement » d'une organisation de petites et moyennes entreprises soit de nature à faciliter à celles-ci la vente avec prépaiement, nous sommes plutôt sceptique à l'égard de cette proposition. En effet, sa seule réalisation pratique présenterait déjà des difficultés considérables. Nous croyons même que, dans certains cas particuliers, il ne serait pas possible de trouver une solution satisfaisante pour les maisons affiliées à cette institution fiduciaire et que l'organisation serait d'avance vouée à l'échec. Par ailleurs, les discussions relatives aux modalités du contrat de prépaiement font nettement ressortir la tendance selon laquelle les fonds déposés par les clients devraient être versés dans leur totalité sur un compte en banque. Si une organisation professionnelle permettait aux membres affiliés de prélever un montant déterminé pour couvrir leurs premiers frais, une telle pratique irait à l'encontre de ce principe, bien que dans ce cas un cautionnement serait prévu pour les fonds des clients. Nous ne pensons pas que la profession aura recours à ce moyen, malgré les avantages qui pourraient en résulter. Ce sont d'ailleurs avant tout les milieux professionnels qui se prononcent en faveur d'une garantie bancaire totale des fonds de prépaiement. Ils cherchent évidemment par là à modérer quelque peu l'expansion générale du commerce de prépaiement, en supposant très justement qu'une disposition légale imposant une garantie de 100% ramènerait les succès du commerce de prépaiement à des limites plus modestes.

On ne saurait nier, en effet, que la profession est placée actuellement devant un problème délicat. D'une part, les moyens d'ordre administratif et technique existent pour s'insérer dans le commerce de prépaiement; d'autre part, on doit constater qu'il n'en est pas fait usage dans une mesure adéquate, car la vente avec prépaiement par acomptes, si elle est pratiquée sur une grande échelle, engloutit des sommes considérables avant que le vendeur puisse réaliser effectivement la vente.

¹ Ernst, K., «Die moderne Form des Kaufens», St-Gall 1956, page 20.

Les aspects juridiques du contrat de prépaiement

A. - Remarques préliminaires

Seuls quelques arrêts de tribunaux cantonaux ont été publiés jusqu'ici sur les contrats de prépaiement. Aucune étude approfondie n'a paru sur ce genre de contrat.

Lorsqu'on étudie les arrêts de tribunaux relatifs aux contrats de prépaiement, ainsi que les divers mémoires juridiques, on est immédiatement frappé de la diversité et du manque d'unité des jugements et des opinions émises sur la nature juridique de ces contrats, ainsi que du caractère fortement contesté de leur fondement juridique. C'est pourquoi nous nous demanderons tout d'abord ce qu'il y a lieu de retenir des opinions émises au sujet de la structure juridique des contrats de prépaiement et quelle peut être notre position personnelle à l'égard de ces argumentations. Puis, nous entendons démontrer que le contrat de prépaiement est incontestablement un contrat de vente; nous nous appuyons ici, en partie, sur un mémoire fondamental non publié, remis à une maison suisse du commerce de meubles au détail, et sur l'opinion de principe de la Cour d'appel du canton de Fribourg¹.

B. - De la nature juridique du contrat de prépaiement

Flattet², examinant la nature juridique du contrat de prépaiement, arrive à la conclusion qu'il ne s'agit nullement d'un contrat de vente, mais d'un contrat de dépôt (*Hinterlegungsvertrag*) qui doit être soumis, par conséquent, aux dispositions régissant expressément cette convention. Il écrit: «La convention (d'épargne) n'est pas un contrat de vente, ce n'est pas même une promesse de vente, car l'objet d'achat, sa qualité, son prix ne sont pas fixés.³» Il nous paraît cependant très singulier que l'auteur, alors même qu'il estime que le contrat de prépaiement n'est pas un contrat de vente, n'apporte aucune preuve à l'appui de sa thèse.

Déjà Rosset⁴, dans son postulat, mettait en garde contre cette conception par trop unilatérale et absolue: «Dans certains cas, il y a sans doute vente

¹ Jäggi, P., *Rechtsgutachten über den Möbelvorzahlungsvertrag*, Fribourg, 8 octobre 1954 (non publié). Arrêt de la Cour d'appel du canton de Fribourg du 8 juillet 1952, dans: «Extraits des principaux arrêts du Tribunal cantonal en 1952», Fribourg 1953, page 74.

² Flattet, G., *La convention d'épargne, prétendu remède à la vente à tempérament*, dans «*Courrier du Comptable*», Lausanne 1951, page 44.

³ Flattet, G., art. cit., page 43.

⁴ Rosset, P.R., postulat: *Contrat de vente avec prépaiement*, présenté à la session d'automne du Conseil national (1953).

«*praenummerando*» lorsque le prix est fixé à l'avance ou déterminable et que l'objet du contrat est précisé. Par contre, si le prix n'est ni déterminé ni déterminable et que l'objet du contrat n'est pas précisé, si ce n'est quant à son genre, il n'y a pas contrat de vente, mais vraisemblablement contrat d'épargne – dit aussi contrat de prévoyance – avec promesse d'achat et de vente, la validité de cette double promesse étant d'ailleurs très douteuse parce que formulée en termes trop généraux. Le contrat d'épargne est alors un contrat préparatoire à un contrat de vente.»

Nous ne pouvons suivre ni l'argumentation de Flattet, d'après laquelle le contrat de prépaiement n'est pas un contrat de vente mais un contrat de dépôt, ni la conception que Rosset se fait de la promesse de contracter (*Vorvertrag*) et nous tenterons de démontrer par la suite pour quelles raisons nous estimons que les opinions de ces deux auteurs sont fondées sur des conclusions erronées. Toutefois, nous anticiperons en soulignant qu'il serait en effet préférable, du point de vue pratique, de ne pas faire usage desdits contrats de prépaiement avec obligation d'achat, parce que les tribunaux pourraient toujours estimer qu'il ne s'agit dans ce cas que d'une promesse de contracter dans le sens de l'art. 22 CO, étant donné que l'objet de l'achat et son prix, éléments essentiels d'un contrat de vente, n'ont pas encore été fixés et que la validation juridique d'une promesse de contracter est souvent compliquée.

Le contrat de dépôt est réglementé par les art. 472 ss CO, selon lesquels «le dépôt est un contrat par lequel le dépositaire s'oblige envers le déposant à recevoir une chose mobilière que celui-ci lui confie et à la garder en lieu sûr.» Nous parlons dans ce cas d'un dépôt régulier (*depositum regulare*).

Il s'agit d'un dépôt irrégulier (*depositum irregulare*), lorsque les parties contractantes ont convenu formellement ou tacitement que le dépositaire d'une somme d'argent sera tenu de restituer non pas les mêmes espèces, mais seulement la même somme d'argent (CO art. 481).

La caractéristique principale du contrat de dépôt réside dans l'obligation du dépositaire de mettre la chose remise en lieu sûr et de la restituer au déposant sur sa demande. Oser/Schönenberger écrivent à ce sujet¹ : «Die genannte Aufbewahrungspflicht muss als selbständige Verpflichtung zugesagt sein, den ausschliesslichen oder den hauptsächlichen Inhalt und Zweck des Vertrages bilden. Erfolgt die Hinterlegung bloss als Mittel zum Zweck der Verwaltung der nutzbaren Anlage, der Sicherstellung des Aufbewahrers, so liegt nicht ein nach Art. 472 zu beurteilendes Rechtsgeschäft vor. Ist die Aufbewahrungspflicht nur nebensächlicher, aus Gesetz oder Treu und Glauben abzuleitender Bestandteil eines anderen Verpflichtungsverhältnisses, ... so kommen nicht die Vorschriften des vorstehenden Titels, sondern jene des betreffenden Rechtsverhältnisses zur Anwendung².»

L'obligation de restitution est un corollaire de l'obligation de conserver la chose remise en lieu sûr. Cette obligation n'est toutefois pas mise particulière-

¹ Oser/Schönenberger, n° 4 et 5 ad art. 472 CO. Voir également : Becker, H., n° 5 ad art. 472 CO.

² Voir A.T.F. 58 II 351.

ment en relief dans la définition. Elle découle tacitement de l'obligation de garder, qui exclut une cession définitive du dépositaire¹. Il est caractéristique que la restitution peut être demandée en tout temps sans tenir compte d'un éventuel terme conventionnel². La Cour d'appel du canton de Fribourg a étendu cette notion «mutatis mutandis» au dépôt irrégulier. Elle déclare en substance ce qui suit³: S'il s'agit d'un dépôt irrégulier, il ne peut être question de l'obligation de garder la chose remise, car le dépositaire en acquiert la propriété. L'obligation de garder dans le contrat de dépôt régulier a toutefois pour origine une conception plus générale de l'objet du contrat, soit de mettre en sûreté des objets ou des valeurs. Pour cette raison, la conception de la garantie est aussi applicable au dépôt irrégulier. Le déposant remet au dépositaire de l'argent, des papiers de valeur ou d'autres choses fongibles afin de les mettre en sûreté. «Auch hier, wie beim Hinterlegungsvertrag des Art. 472 (dem «depositum regulare»), will sich aber der Hinterleger in erster Linie der Sorge für die Aufbewahrung entheben, ohne damit die Verfügung über die hinterlegte Sache für längere Zeit zu verlieren; er geht also von der gleichen Absicht aus, wie bei der Hinterlegung⁴.»

Nous pouvons en conclure que le dépositaire a l'obligation de tenir à la disposition du déposant autant de choses fongibles qu'il a reçues et, en outre, de lui en transférer en tout temps la propriété. Dans le cas où une restitution à n'importe quel moment est exclue, il ne saurait être question d'un contrat de dépôt⁵.

«Die Wegbedingung des Rückforderungsanspruches zu beliebiger Zeit ist nicht ausgeschlossen (sie kommt z.B. bei Überlassung von vertretbaren Sachen, an denen der Gebrauch gestattet sein soll, vor). Sie macht aber die auf Hinterlegung gerichtete Vereinbarung zu einer anderen Vertragsart (Darlehen, Leihe, Auftrag usw.), sofern sie nicht bloss eine untergeordnete Einschränkung des grundsätzlich freien Rückforderungsrechtes darstellt⁶.»

La Cour d'appel en déduit que les caractéristiques principales du dépôt irrégulier résident dans la garantie des choses fongibles et, par là, dans le droit du déposant d'exiger en tout temps la restitution de biens de qualité et de quantité égales. Lors du contrat de prépaiement, l'acheteur n'a évidemment pas pour but le dépôt garanti de l'argent qu'il est obligé de verser à la maison cocontractante, sans compter que le droit à la restitution des fonds est exclu par la nature même du contrat. En concluant le contrat, les parties n'ont pas l'intention de convenir d'un placement d'épargne, et même la désignation éventuelle de «contrat d'épargne» ne peut induire l'acheteur à faire à ce sujet une supposition erronée. L'acheteur sait parfaitement, lors de la conclusion du contrat, qu'il ne peut à son gré exiger de la maison la restitution des fonds versés. Pour ces raisons, la Cour d'appel conclut – et nous partageons sans réserve

¹ Oser/Schönenberger, n° 7 ad art. 472 CO.

² Becker, H., n° 2 ad art. 475 CO.

³ Arrêt de la Cour d'appel du canton de Fribourg du 8 juillet 1952, op. cit., page 75.

⁴ Oser/Schönenberger, n° 1 ad art. 481 CO.

⁵ Oser/Schönenberger, n° 20 ad art. 481 CO.

⁶ Oser/Schönenberger, n° 5 ad art. 475 CO.

ce point de vue – qu'il serait faux de classer les contrats de prépaiement dans la catégorie des contrats de dépôt irrégulier. L'exclusion du droit d'exiger en tout temps la restitution des fonds versés n'invalide pas le contrat mais le transforme en un autre genre de convention.

Nous retrouvons une argumentation semblable chez Jäggi¹. Cet auteur considère la convention portant sur des obligations supplémentaires (versement initial, intérêt assuré au fonds constitué par le prépaiement), en plus de la prestation principale du vendeur, comme une convention d'épargne déterminée au point de vue économique par le seul fait que l'acheteur n'est pas à même, au moment de la conclusion du contrat, de fournir le prix d'achat total. Toutefois, même cette convention d'épargne ne peut rien changer au fait que le contrat de prépaiement n'est qu'un contrat de vente, et non point un contrat mixte qui, en plus de l'achat, comprendrait encore un contrat d'épargne.

Par la suite, Jäggi indique que le contrat de prépaiement peut donner lieu à la conclusion d'un véritable contrat d'épargne, c'est-à-dire d'un contrat entre l'acheteur et la banque et aussi, lorsqu'une mise de fonds initiale a été fournie, à un contrat entre le vendeur et la banque. Toutefois, il souligne que ces contrats ne servent qu'à l'exécution des obligations stipulées dans le contrat de prépaiement par la convention d'épargne. Pour les parties contractantes, en revanche, il ne s'agirait que d'un achat. L'élément essentiel du contrat d'épargne fait défaut, à savoir le droit de restitution du déposant. L'acheteur ne peut réclamer au vendeur les montants versés à titre de prépaiement : il procède à ces versements de manière définitive, même si c'est à la banque, et cela en vue de l'exécution de son obligation d'achat. Le fait que les prestations de l'acheteur vont d'abord à la banque et ensuite seulement au vendeur ne donne pas non plus au contrat de prépaiement le caractère d'un contrat d'épargne, bien que le vendeur puisse exiger, jusqu'à ce que le choix ait été fait par l'acheteur, que le paiement soit effectué à la banque, et non à lui-même. Cette circonstance ne remplace pas le droit inexistant de l'acheteur à une restitution de la part du vendeur, mais constitue seulement une garantie en faveur de l'acheteur. Les fonds versés à la banque se transforment en un fonds d'épargne, qui reste toujours au crédit de l'acheteur, alors même qu'il est bloqué en faveur du vendeur. L'acheteur obtient ainsi une position plus favorable qu'il payait directement le prix d'achat au vendeur, car, en cas de faillite de ce dernier avant la livraison de l'objet, les fonds qu'il a versés subsistent et ne font point partie de la masse en faillite.

Jäggi déduit de ce qui précède que le contrat de prépaiement constitue un contrat de vente malgré la convention d'épargne. Le contrat de prépaiement doit être assimilé aux contrats par lesquels le vendeur et l'acheteur sont tenus de s'acquitter simultanément de leurs obligations (*Zug-um-Zug-Geschäft*) – en se distinguant toutefois des affaires ordinaires de ce genre par le fait que l'acheteur est obligé de fournir d'avance au vendeur, selon un mode déterminé, les fonds pour le paiement ultérieur du prix².

¹ Jäggi, P., op. cit., page 6.

² Jäggi, P., op. cit., page 7.

La thèse suivant laquelle le contrat de vente proprement dit est précédé, dans le contrat de prépaiement, par une promesse de contracter (*Vorvertrag*) est erronée. La décomposition du contrat de prépaiement en une succession de contrats n'est qu'une question de point de vue.

Nous sommes d'avis que les parties liées par le contrat de prépaiement n'ont pas d'autre intention que vendre (le vendeur) et acheter (l'acheteur) une marchandise. La conclusion du contrat de prépaiement crée déjà des obligations quant aux prestations à fournir et non pas seulement l'engagement de conclure un contrat futur, comme ce serait le cas essentiellement lors d'une promesse de contracter, selon l'art. 22 CO. Il est bien entendu que le vendeur ne pourra remplir ses obligations que lorsque l'acheteur aura fait son choix. Cependant, ce choix ne crée certainement pas une obligation contractuelle. C'est là plutôt une opération juridique unilatérale, soit l'exercice d'un droit formateur par lequel un engagement découlant du contrat déjà existant est plus nettement précisé pour le vendeur. Lorsque l'obligation a été exécutée à l'égard de la maison, il n'est donc plus nécessaire de conclure un nouveau contrat de vente. La seule signature du contrat de prépaiement suffit pour lier définitivement les parties. Une nouvelle convention des partenaires est superflue. La thèse de la promesse de contracter doit donc être considérée comme artificielle; elle ne correspond à aucun intérêt pratique¹. A titre de comparaison l'on peut encore ajouter, par exemple, que personne, certainement, n'aurait l'idée, lors d'une vente à crédit, de prétendre que la conclusion d'un contrat avec tradition de la chose ne représente qu'une promesse de contracter et qu'il y aurait conclusion d'un nouveau contrat lors du paiement du prix.

Nous croyons pouvoir affirmer que cet exposé succinct réfute la thèse selon laquelle le contrat de prépaiement ne constituerait pas un contrat de vente ou, si tel était le cas, qu'il serait toujours précédé d'une promesse de contracter.

Le contrat de prépaiement est réellement un contrat de vente. Nous admettons sans doute que c'est un contrat de vente quelque peu extraordinaire; mais on ne saurait formuler aucun argument fondé contre ce contrat, car il ne renferme aucun élément qui aille à l'encontre des dispositions légales relatives au contrat de vente.

L'art. 184.2 CO dispose que, dans les cas où ni un accord, ni la coutume ne s'y opposent, le vendeur et l'acheteur sont tenus de fournir leurs prestations simultanément. Il s'agit donc ici de droit dispositif. Les conventions contraires sont toutefois fréquentes. Tout le domaine de la vente à crédit, avec la multiplicité des formes qu'elle revêt, déroge au principe général fixé à l'art. 184.2 CO. Comme l'existence d'un contrat de vente n'est pas mise en doute si le prix n'est payé qu'après la délivrance de la chose, il n'y a pas de raison non plus de ne pas l'admettre si la livraison ne se fait qu'après le paiement.

Pour qu'il y ait contrat de vente, les conditions suivantes doivent être remplies:

1^o *L'objet de la vente.* A la base de tout contrat de vente il doit y avoir un objet. En règle générale, cet objet est une chose matérielle. Toutefois, ce ne sont pas

¹ Jugement de la Cour d'appel du canton de Fribourg du 8 juillet 1952, op. cit., page 79.

seulement des choses physiques qui peuvent faire l'objet d'un contrat de vente, mais également des créances et des droits.

2^o *Le prix.* Le prix peut être fixé par les parties comme elles l'entendent, mais il doit se tenir dans les limites des dispositions de la loi relatives à la lésion. Il n'est pas indispensable que le prix soit fixé par les parties, mais il suffit qu'il soit déterminable d'après les circonstances (art. 184.3 CO).

3^o *L'accord.* Une autre condition a trait à l'accord. Les parties au contrat doivent s'entendre quant à l'objet de la vente et quant au prix et s'accorder pour que ceux-ci soient échangés l'un contre l'autre. Il est indifférent à ce sujet que l'échange coïncide avec la conclusion du contrat ou ait lieu plus tard.

C. - Les particularités du contrat de prépaiement

Nous savons que le contrat de prépaiement est principalement orienté vers un échange d'une chose contre de l'argent et qu'il représente de ce fait un contrat de vente. Il présente toutefois, à l'égard du contrat de vente ordinaire, certaines particularités.

La particularité la plus caractéristique consiste en ce que, dans le contrat de prépaiement – et notamment lorsqu'il s'agit de l'achat de meubles – l'objet de l'achat n'est indiqué qu'incomplètement. Cette circonstance fournit fréquemment des arguments à ceux qui prétendent que le contrat n'est pas valable parce que l'objet de l'achat n'y est pas suffisamment précisé. La prestation du vendeur manquerait de précision et l'exécution régulière du contrat serait impossible pour cette raison. Cela revient donc à dire que la validité du contrat de prépaiement serait reconnue si son objet était une chose déterminée.

La description de l'objet dans les contrats de prépaiement est effectivement plus ou moins précise. Supposons, par exemple, qu'un contrat de prépaiement soit conclu pour l'achat d'un appareil de radio et que le choix parmi différents modèles reste libre; l'achat devra cependant toujours porter sur un appareil de radio.

Dans la branche du meuble, également, la description de l'objet est faite en termes très généraux. Il est exact que les expressions «meubles» et «trousseaux», telles qu'elles figurent dans les contrats de prépaiement, ne sont pas des désignations usuelles pour ce genre d'objets. Il est toutefois courant de parler d'un achat de meubles ou d'un trousseau. Lors de tels achats, l'objet est toujours plus nettement déterminé, bien qu'uniquement d'après son genre.

L'imprécision quant à la désignation de l'objet dans les contrats de vente de meubles avec prépaiement provient aussi du fait qu'entre le prix d'achat convenu et les «meubles» ou le «trousseau», il ne peut exister aucune relation de valeur. Il est évident que des «meubles» ou un «trousseau» en soi n'ont pas de valeur, et que seuls en ont une des meubles ou des trousseaux de composition et de qualité parfaitement définies¹.

¹ Jäggi, P., op. cit., page 2.

Les désignations telles que «meubles» et «trousseaux» ne sont cependant pas aussi imprécises que cela paraît à première vue. Le genre de commerce habituel des maisons pratiquant le prépaiement permet tout de même de présumer sans plus que les meubles vendus ne peuvent être autre chose que des meubles destinés aux besoins d'un ménage¹.

Dans les contrats de prépaiement concernant des meubles, l'acheteur a le droit et l'obligation de déterminer l'objet de son achat. Il doit «choisir» le «modèle» de chaque pièce faisant partie de son installation. Les possibilités de son choix sont pourtant limitées par le temps et la nature de l'objet. D'abord il doit faire son choix pendant la période fixée pour la durée du contrat; ensuite, il ne peut choisir que des objets que le vendeur a en magasin au moment du choix².

La jurisprudence admet qu'un contrat de vente est aussi valable si l'objet de la vente est seulement déterminable. Ceci ressort de l'art. 184.3 CO. L'article établit un principe évident en le limitant, par inadvertance, au prix³. D'autre part, la jurisprudence admet également la validité d'une vente avec réserve de spécification. Nous devons concéder que, dans le contrat de prépaiement portant sur des meubles, le droit de l'acheteur est particulièrement étendu et se distingue ainsi du cas ordinaire de la vente avec réserve de spécification. Mais il n'y a malgré cela pas de différence fondamentale.

Nous entendons par vente avec réserve de spécification un contrat de vente dans lequel la nature de la marchandise à livrer par le vendeur n'est déterminée que de façon générale; la désignation exacte de sa forme, de ses mesures ou de semblables précisions étant réservée à l'acheteur⁴.

La question pourrait se poser de savoir si un contrat de vente avec réserve de spécification ultérieure de la part de l'acheteur ne doit pas être considéré comme une promesse de contracter. Il y a lieu de répondre que le fait de considérer un tel achat comme une promesse de contracter irait à l'encontre de la volonté des parties. Celles-ci n'ont pas l'intention, en effet, de s'engager à conclure un contrat ultérieur. Elles entendent conclure un contrat de vente, tout en accordant à l'acheteur certaines réserves. Les parties contractantes prennent l'engagement d'exécuter leurs obligations mutuelles et elles ne comptent pas conclure plus tard encore un autre contrat qui les obligerait à fournir une prestation⁵. On se trouve donc, dans le cas d'une vente avec réserve de spécification, en présence d'un contrat parfait, dont découlent toutes les suites juridiques usuelles.

Dès que l'acheteur a exercé son droit de déterminer l'objet de son achat, le contrat en question se transforme en un contrat de vente ordinaire. Les obligations des deux parties contractantes, d'imprécises qu'elles étaient jusque-

¹ Arrêt de la cour d'appel du canton de Fribourg du 8 juillet 1952, op. cit., page 82.

² Jäggi, P., op. cit., page 2.

³ Becker, H., n° 10 ad art. 184 CO.

⁴ Russenberger, A., «Der Spezifikationskauf nach schweizerischem OR unter Berücksichtigung der deutschen Regelung», Thèse, Zurich 1918, page 7.

⁵ Russenberger, A., op. cit., page 15.

là, sont maintenant déterminées et l'opération juridique peut se dérouler comme lors d'un achat habituel.

Une autre particularité du contrat de prépaiement relatif à l'achat de meubles réside dans le prix. En effet, ce prix d'achat convenu dans les contrats de prépaiement est régulièrement le « prix du jour au moment de la livraison ». Il peut être établi sans plus conformément aux catalogues ou inscriptions figurant dans les expositions. Cela signifie qu'il n'est pas non plus nécessaire, dans ce cas, de conclure une nouvelle convention entre les parties, le prix étant ainsi suffisamment précisé¹.

Le paiement définitif du prix s'effectue en même temps que la livraison de l'objet. L'acheteur donne ordre à la banque de verser au vendeur son fonds d'épargne. S'il existe une différence entre le prix de vente et l'avoir en banque, l'acheteur la règlera au comptant.

Dans certains contrats de prépaiement, il arrive cependant qu'une partie déterminée de la somme (500 francs ou 12% du prix de vente) ait été versée d'avance. Dans ce cas, immédiatement après réception, la banque crédite le vendeur du montant en question. Toutefois, cela ne change rien au fait que le contrat de prépaiement constitue en principe une vente « trait pour trait ». L'échéance du versement du prix d'achat n'entre en jeu qu'en corrélation avec le choix et dépend de la déclaration formatrice de l'acheteur, mentionnée plus haut. Cependant, l'acheteur est limité en ce sens que l'échéance doit tomber dans les limites fixées par la durée du contrat.

Lors de la conclusion du contrat, les deux parties assument, en vue du versement en question, des obligations supplémentaires². A l'acheteur incombe l'obligation de verser un acompte à la banque et de faire des paiements périodiques à terme en vue de créer un crédit d'épargne. Ces fonds ne peuvent être affectés qu'au paiement du prix d'achat exclusivement. Le vendeur, lui, s'engage à payer des intérêts déterminés pour le fonds de prépaiement. Très souvent aussi, il fait un versement initial qui sert à créer le fonds d'épargne de l'acheteur.

Nous ne pouvons discerner aucune disposition légale sur la vente qui s'opposerait à de telles conventions. Dans la pratique, des clauses supplémentaires sont souvent stipulées, clauses par lesquelles l'acheteur est tenu de prendre des mesures particulières en vue de l'exécution de sa prestation. Cela se fait évidemment sous une autre forme et à d'autres fins. Il n'y a pas non plus de transgression des normes légales par le fait que l'acheteur déclare approuver le blocage de son avoir. Il peut y consentir tout aussi bien qu'un épargnant renonce à son avoir. Par ailleurs, comme nous l'avons déjà établi plus haut, il n'est pas possible, malgré la convention d'épargne qui est liée au contrat, de faire valoir, outre le droit d'achat, les dispositions sur le contrat de dépôt, car le contrat de prépaiement reste, malgré cette convention, un pur contrat de vente³.

¹ Eugster, H. J., op. cit., page 14.

² Jäggi, P., op. cit., page 5.

³ Voir page 95 ss.

D. - Le contrat de prépaiement et les dispositions générales du droit des obligations

Nous avons déjà exposé que le contrat de prépaiement n'enfreint aucune norme impérative du droit spécial des contrats, et qu'il faut, en conséquence, le considérer, en dépit de quelques particularités, comme un contrat de vente. Nous nous demanderons, dans ce qui va suivre, si le contrat de prépaiement n'implique pas une entorse aux clauses impératives du droit général des obligations. Pour examiner la validité du contrat de prépaiement à cet égard, il faut rechercher si son contenu est conforme aux exigences des art. 20 CO et 27 CC et, en ce qui concerne la conclusion du contrat, il reste à se demander si celui-ci est ou non contraire aux dispositions des art. 23 et 28 CO.

1. L'emploi du mot « épargne »

Nous abordons ici un des problèmes fondamentaux du contrat de prépaiement, car celui-ci heurte apparemment le droit public.

Dans leurs formules de contrat et leurs prospectus d'acquisition, les maisons pratiquant ce genre d'affaires utilisent fréquemment le mot « épargne ». Or, cette idée d'épargne peut inciter bien des personnes à conclure un contrat de prépaiement, et la question de savoir si, pour cette raison, le terme d'épargne peut être employé ou non, demeure l'une des plus discutées.

L'art. 15 de la loi sur les banques de 1934 interdit à « d'autres entreprises » (autres que les banques, lesquelles publient leurs comptes), aussi bien la réception de dépôts d'épargne que l'emploi de l'expression « épargne ». A l'art. 46 litt. c de la loi sur les banques, l'emploi abusif de cette expression est réprimé pénalement. Nous sommes cependant de l'avis que, en dépit des contrats qu'elles concluent, les maisons traitant sur la base du prépaiement ne sont pas assujetties à la loi sur les banques, et cela pour diverses raisons.

Tout d'abord ces maisons ne délivrent pas elles-mêmes des livrets d'épargne, mais elles recourent pour cela aux services d'une banque. En outre, elles ne font pas de propagande publique pour le dépôt de fonds étrangers. Le livret d'épargne n'est qu'un moyen pour permettre à l'acheteur d'acquiescer par la suite l'objet désiré. Les sommes épargnées doivent assurer le paiement du prix; c'est une épargne liée à un but précis; il ne s'agit donc pas d'une affaire bancaire.

Les commentaires de Jäggi vont dans le même sens¹. Il aboutit lui aussi à la conclusion que l'activité des maisons à prépaiement n'a aucun caractère bancaire, car elles ne reçoivent pas, comme le prévoit la loi sur les banques, de dépôts d'argent portant intérêt, mais bien des paiements en vue d'achats n'ayant rien à voir avec l'épargne proprement dite. De plus, il n'y a pas de contrat d'épargne dans les rapports d'une entreprise à prépaiement avec ses clients, autre raison pour laquelle l'activité commerciale de telles maisons ne relève pas de la loi sur les banques.

¹ Jäggi, P., op. cit., page 11.

Dans le cas où l'activité commerciale de ces maisons n'est pas soumise à la loi sur les banques, le mot «épargner», utilisé dans des formules et imprimés de propagande, ne peut être interprété dans le sens de cette loi. L'art. 15 ne vise en effet que les entreprises qui reçoivent, de par leur caractère professionnel, des versements d'argent rapportant un intérêt.

Le but de l'art. 15 est d'éviter que les fonds confiés, que le déposant a l'intention de retirer une fois ou l'autre, ne soient désignés comme fonds d'épargne, sans jouir d'une garantie particulière. Nous savons cependant qu'en l'espèce il ne s'agit nullement de tels fonds, mais de prépaiements d'un genre particulier, effectués en vue de régler le prix d'achat. Celui qui fait les versements n'attend pas de l'argent en retour, comme un épargnant, mais il veut acquérir une marchandise. Pour cette raison, le mot «épargne» ne devrait donner lieu, même chez l'acheteur non averti, à aucune confusion; et il ne devrait pas lui permettre de supposer que les fonds par lui versés jouissent des mêmes privilèges que ceux qui sont assurés par un contrat d'épargne. L'acheteur n'associe pas, dans sa pensée, l'idée d'une garantie particulière au terme d'«épargne» considéré objectivement; il s'agit pour lui simplement de mettre de côté une certaine somme.

Jusqu'ici nous n'avons envisagé que les cas où tous les paiements de l'acheteur sont placés sur un carnet d'épargne et garantis à cent pour cent. Qu'en est-il lorsque la maison pratiquant des ventes à prépaiement reçoit les paiements directement, bien que par l'entremise d'un compte en banque?

A notre avis, il ne peut y avoir de contestation, car l'acheteur a précisément conclu avec la maison un contrat de prépaiement. Il n'existe aucune disposition légale interdisant un tel genre de transaction ni, à plus forte raison, de disposition qui soumettrait à la loi sur les banques un vendeur qui reçoit des prépaiements. Dans tous ces cas, encore, ce ne sont pas des contrats d'épargne qui sont conclus, mais uniquement des contrats de vente, en vertu desquels l'acheteur exigera des maisons de prépaiement, au moment de l'échéance, une marchandise et non de l'argent. Aussi n'hésiterons-nous pas à qualifier d'erronée l'opinion selon laquelle, les versements n'étant pas inscrits dans un carnet d'épargne individuel, la validité des contrats de prépaiement pourrait être contestée juridiquement par suite d'une violation de la loi sur les banques.

Nous ne nous cachons pas que ce problème suscite de fortes divergences d'opinion. Aussi, lors de futures délibérations sur une nouvelle réglementation en la matière, le terme d'«épargne» suscitera-t-il certainement encore bien des controverses. Bien qu'à notre avis ce terme, employé dans le commerce de prépaiement, ne viole aucune prescription légale, il serait préférable que les entreprises en question renoncent de plein gré à utiliser la notion d'épargne. Un tel geste, facile à accomplir nous semble-t-il, priverait les adversaires du contrat de prépaiement d'un de leurs principaux arguments et contribuerait beaucoup à un règlement pacifique des différends.

2. La conclusion du contrat

Tout contrat entaché d'erreur ou de dol n'est pas valable (art. 23 et 28 CO). Pour qu'il soit valable, il faut que la volonté ne soit pas viciée. Si donc l'on ne

veut pas s'exposer à ce qu'un contrat soit considéré comme n'impliquant pas d'engagement, il faut que toutes ses clauses soient claires et qu'elles correspondent à la vérité. L'acheteur doit connaître tous les engagements qu'il prend. Il doit surtout être au clair sur ce qu'il advient de son argent et sur le fait qu'en signant le contrat il se lie de façon définitive, pour le montant de la somme d'achat. Il doit être exactement instruit du montant du paiement à effectuer et des acomptes à verser; en outre, du délai (durée du contrat) dans lequel la somme d'achat devra avoir été versée. Enfin, les clauses qui règlent la résiliation du contrat sont naturellement essentielles et indispensables elles aussi.

Il est fréquent de rencontrer dans les actions judiciaires des plaintes adressées au juge par certains acheteurs qui prétendent avoir été trompés, lors des pourparlers, par le représentant de la maison avec laquelle ils ont conclu leur contrat de prépaiement; ils considèrent, de ce fait, le contrat comme non valable. Pour illustrer ce genre de cas, nous signalerons un arrêt du Tribunal supérieur du canton de Glaris¹.

Au cours des délibérations, M. Th., acheteur, a déclaré avoir été induit en erreur par le représentant. Ce dernier lui aurait affirmé que les paiements consistaient en prestations volontaires et ne constituaient pas une obligation ferme. Pour cette raison, l'acheteur a demandé l'annulation du contrat. Le tribunal a débouté le demandeur en émettant les considérations suivantes :

Il se peut que M. Th. ait été induit en erreur lors de la conclusion du contrat. Sa conception à cet égard est cependant sans importance au point de vue juridique et ne constitue en aucun cas un vice du consentement au sens des art. 23 et ss. CO. On ne saurait parler non plus de dol selon l'art. 28 CO, car M. Th. avait reçu à signer un contrat écrit clairement formulé.

Le Tribunal supérieur de Glaris en a donc conclu qu'un simple et modeste ouvrier est cependant à même d'étudier un contrat avant de le signer et de se renseigner sur les clauses qui lui paraîtraient peu claires; si le tribunal avait adopté l'argumentation de Th., il en aurait résulté, à l'avenir, une grande confusion parmi les signataires de contrats. Finalement, on pourrait craindre que toute partie à un contrat qui, pour une raison ou une autre, déciderait de ne plus s'en tenir aux clauses stipulées par ce dernier puisse se libérer de ses obligations contractuelles en alléguant qu'elle a été victime de dol ou d'erreur essentielle. Dans l'intérêt de la sécurité juridique, un contrat doit donc être considéré comme valide et juridiquement valable aussi longtemps qu'il n'a pas été prouvé qu'il y eut, lors de la conclusion du contrat, erreur, dol ou crainte fondée au sens de la loi.

Nous constatons donc que le tribunal n'a pas donné gain de cause au demandeur, et ceci pour la simple raison que le représentant avait soumis à l'acheteur un contrat irréprochable, rédigé en termes clairs et conformes à la vérité quant aux obligations qui en découlaient. Une lecture attentive des clauses du contrat aurait convaincu l'acheteur que celles-ci ne correspondaient pas aux promesses faites par le représentant.

¹ Voir arrêt du 4 mars 1952 du Tribunal supérieur du canton de Glaris, action en nullité concernant l'introduction d'instance.

La situation n'est pas la même lorsque le contrat contient des indications fausses ou trompeuses quant à la garantie des fonds du client. C'est ainsi que l'acheteur peut être induit en erreur par une clause selon laquelle les versements doivent être effectués au compte bancaire de la maison jusqu'à ce que le montant total stipulé dans le contrat ait été atteint. Puisqu'il est expressément dit que les paiements doivent être effectués, non pas au compte de chèques postaux de l'entreprise, mais à un compte de dépôt ouvert auprès d'une banque, l'acheteur suppose de bonne foi qu'il s'agit d'un compte bloqué, tel qu'il en est établi, pour garantir les fonds des clients, par toutes les maisons sérieuses de prépaiement. Si les acheteurs pénétraient au fond des choses, ils apprendraient bientôt que les paiements par acomptes effectués auprès de la banque sur le compte de dépôt de la maison ne sont nullement garantis, mais que les montants encaissés sont chaque fois portés au compte-courant de la maison en question, et que les fonds ne sont pas protégés du tout puisque le vendeur peut en disposer librement.

Alors que la formule imprimée peut déjà donner lieu à une tromperie, on peut d'autant mieux parler de dol si le client, désireux d'être fixé au sujet de la garantie offerte à ses fonds, reçoit l'assurance que cette garantie est fournie par la banque dont le nom figure sur la formule. Le client a donc la certitude d'avoir mis son argent en sûreté. En réalité, il n'en est rien, puisque l'entreprise dispose des fonds pour son propre compte, au fur et à mesure qu'ils sont versés.

Ces contrats doivent être considérés comme n'impliquant pas d'engagement pour l'acheteur. Tout récemment, une maison de Tagelswangen a été déclarée en faillite. Cette maison avait fait verser les sommes au compte de chèques postaux de la Banque cantonale zurichoise, éveillant ainsi chez les clients une fausse impression de sécurité. En vertu de ce que nous avons dit ci-dessus, tous les clients auraient pu se référer à l'art. 28 CO et déclarer leurs contrats nuls et non avenue pour cause de dol.

Afin d'éviter tout malentendu à ce sujet, nous mentionnerons encore en passant que le contrat d'une entreprise se livrant à la vente avec prépaiement ne saurait être réputé renfermer une erreur essentielle lorsque la formule du contrat contient la mention expresse que les versements doivent être effectués au propre compte de chèques postaux de l'entreprise. Ainsi le client est parfaitement renseigné ; il sait que ses versements, faits à titre de prépaiements, sont incorporés au fonds d'exploitation de l'entreprise et que, partant, ils ne jouissent d'aucune garantie.

3. Le rapport entre le prix total et les acomptes

Dans presque tous les procès intentés contre des entreprises se livrant à la vente avec prépaiement, le demandeur avance l'argument selon lequel le contrat en question contrevient aux bonnes mœurs et restreint par trop la liberté du commerce. La constance avec laquelle les acheteurs reviennent sur ce point et la régularité avec laquelle cette question est soulevée dans les discussions démontrent qu'il s'agit bien là d'un problème capital du droit des contrats de prépaiement.

Pour illustrer ce que nous venons de dire, nous nous référons à un arrêt de principe prononcé par le juge de district de Schaffhouse, le 20 janvier 1956, en matière d'introduction d'instance¹. Dans la procédure en question il s'agissait d'examiner si, oui ou non, un contrat de prépaiement en vue de l'achat de meubles, fait par écrit et signé par les deux parties, constituait une reconnaissance de dette au sens de l'art. 82 de la loi fédérale sur la poursuite pour dettes et la faillite et si, en l'occurrence, il convenait d'accorder la mainlevée provisoire. Le juge de district a conclu qu'il n'y avait aucune raison de ne pas considérer le contrat de prépaiement comme une reconnaissance de dette, alors même qu'il ne s'agissait en l'espèce d'aucun type de contrat prévu par le droit des obligations; on pouvait toutefois se demander si les contrats de prépaiement ne sont pas de manière générale contraire aux bonnes mœurs et si, de ce fait, ils ne doivent pas être réputés nuls en vertu de l'art. 20 CO.

Dans ses considérants sur la question des bonnes mœurs, le juge de district de Schaffhouse estime que l'acheteur, par le contrat de prépaiement, s'en remet entièrement au vendeur. Cependant, il ne constate aucune atteinte aux bonnes mœurs au sens de l'art. 20 CO aussi longtemps que la proportion entre la somme totale à payer et les acomptes successifs est raisonnable. A son avis, cette proportion cesse de l'être lorsque plus de dix années s'écoulent avant que le montant total n'ait été atteint par le versement des acomptes prévus. Le même arrêt précise que les trousseaux constituent des objets dont l'acheteur désire pouvoir disposer dans un avenir plus ou moins rapproché. Par conséquent, tous les contrats de prépaiement en vue de l'achat de meubles, dont la durée dépasse dix ans, devraient être considérés comme contraires aux bonnes mœurs et déclarés nuls.

Nous partageons cet avis et estimons que le contrat de prépaiement peut se révéler dangereux pour l'acheteur et lui imposer des engagements excessifs si les acomptes mensuels sont trop bas par rapport à la somme totale. Nous maintenons notre point de vue alors même que nous nous rendions compte que, selon toute probabilité, le client acquerra en pareil cas la marchandise avant d'avoir réglé le prix d'achat en entier. Cependant, il ressort clairement de telles situations que l'acheteur, au moment de la signature du contrat, n'était financièrement pas en mesure d'effectuer le versement d'acomptes appropriés au montant de la somme totale. On pourrait objecter que les acomptes mensuels n'étaient pas trop bas, mais que la somme d'achat était trop élevée. Cette remarque est juste, mais n'enlève rien à notre façon de voir, car les obligations contractuelles de l'acheteur restent de toute façon excessives.

Si, par exemple, pour citer un cas extrême, la somme d'achat a été fixée à 4000 francs, l'acompte initial à 50 francs et les termes mensuels à 5 francs, l'acheteur, tout en respectant fidèlement les échéances prévues dans le contrat, n'arrivera à mettre de côté en dix ans qu'un montant total de 650 francs (abstraction faite d'une mise de fonds éventuelle et des intérêts). Mais s'il est tenu, d'après le contrat, de fournir en dix ans la somme totale de 4000 francs, il devra,

¹ Voir «Neue Zürcher Zeitung», n° 673, 9 mars 1956: «Zum Problem der Vorzahlungsverträge».

en plus des termes mensuels, verser une somme dépassant 3000 francs. Un tel contrat doit être considéré comme une indication très nette que l'acheteur, lors de la conclusion du contrat, ne s'est pas rendu compte de la portée de ses obligations. Le fait d'avoir convenu de verser un premier acompte et des termes mensuels aussi modestes prouve, comme nous l'avons vu plus haut, que l'acheteur n'était pas en mesure de faire des paiements proportionnels au niveau du montant d'achat. Il en résulte clairement que l'engagement dépassait ses moyens. Si de tels contrats sont déclarés nuls, on peut estimer en général que le sentiment de justice a été respecté.

En revanche, il n'y a absolument aucune objection à faire en ce qui concerne les conventions dans lesquelles les acomptes sont fixés de manière à atteindre le montant du prix d'achat lorsque les versements sont effectués conformément au contrat et pendant la durée de ce dernier. C'est bien pour cette raison que de nombreuses maisons, qui concluent des affaires de prépaiement pour une durée de dix années, ont pris l'initiative, comme nous l'avons vu plus haut¹, de fixer le terme mensuel minimum à 1% du prix d'achat. Dans ce cas, le contrat de prépaiement peut être exécuté dans les délais prévus en supposant que les acomptes minimums soient versés régulièrement et qu'il s'y ajoute le premier acompte, la mise de fonds et les intérêts. Les obligations contractuelles ne dépasseront alors pas les normes.

4. La durée du contrat

Un argument fréquemment avancé dans les polémiques sur le contrat de prépaiement, c'est que la durée contractuelle, fixée généralement à dix ans, constitue, en soi, une obligation trop lourde pour l'acheteur. Les contrats prévoyant ce délai devraient donc être déclarés non valables. Les milieux qui défendent ce point de vue souhaiteraient voir fixer par la loi une limite maximum à la durée des contrats. Toutefois, ils ne précisent pas où celle-ci devrait être tracée.

Nous avouons être sceptique à l'égard d'une telle opinion. Les décisions des tribunaux, en effet, portent toujours sur des contrats très particuliers, dans lesquels certains détails prennent une importance capitale que l'on ne peut prévoir. Comme tout contrat conforme au droit des obligations, le contrat de prépaiement impose certains devoirs à l'acheteur et, bien entendu, aussi au vendeur (obligation de livrer et obligation de payer des intérêts). De plus, ce genre de contrat restreint, dans une mesure plus ou moins prononcée, la liberté économique de l'acheteur, car, en règle générale, celui-ci n'a le droit d'acheter la marchandise que chez son cocontractant. Il a toutefois consenti à ce sacrifice pour recevoir la marchandise à une date ultérieure. Mais si, dans l'engagement pris, le moyen est conforme au but, le principe en est également équitable et le contrat ne portera pas atteinte aux bonnes mœurs.

¹ Voir page 39.

A notre avis, il ne saurait être question d'une obligation excessive que dans les cas où la durée contractuelle est illimitée ou s'étend du moins sur une période démesurément longue. Nous laisserons au juge le soin d'établir, dans chaque cas, le critère de la durée démesurément longue.

Lors de nos recherches, nous avons eu connaissance assez fréquemment de contrats ne prévoyant pas d'engagement au sujet de la durée. Ces formules contenaient toutes les clauses contractuelles nécessaires, sauf l'indication du délai après l'expiration duquel le contrat devait arriver à échéance. Des cas peuvent donc se présenter dans lesquels le client est lié au vendeur pendant des années, soit jusqu'à ce qu'il ait épargné la somme d'achat. Dans de telles circonstances, il est le plus souvent impossible à l'acheteur de savoir, par les termes du contrat, pendant combien de temps il sera obligé de fournir des prestations. Il ne peut qu'évaluer cette période par un calcul.

Les entreprises se livrant à la vente avec prépaiement comptent peut-être que les clients ayant signé des contrats d'une durée démesurément longue se décourageront finalement et qu'ils renonceront tacitement à la restitution des montants déjà versés, afin de se libérer de l'obligation de continuer les paiements. Ce risque augmente encore considérablement lorsque les clauses du contrat ne prévoient aucune possibilité de résiliation, sauf en cas d'événements extraordinaires tels que décès ou invalidité du client¹.

A notre avis, de tels contrats portent incontestablement une trop forte atteinte à la liberté économique et personnelle de l'acheteur. Ils constituent manifestement une entorse à l'art. 27 CC et à l'art. 20 CO et doivent par conséquent être considérés comme nuls².

5. Le droit de se départir du contrat

Dans le cadre de notre étude sur les obligations contractuelles excessives doit également figurer le problème de la résiliation du contrat de prépaiement. Il existait, et il existe encore aujourd'hui, des situations tout à fait inadmissibles dans ce domaine. C'est ainsi que l'on rencontre encore des contrats dans lesquels même le cas de décès de l'acheteur n'est pas reconnu sans réserve comme un motif justifiant la résiliation.

Dans son étude, Eugster³ traite également de ces anomalies. Il cite entre autres des cas où des maisons se livrant à la vente avec prépaiement n'ont pas hésité, après le décès de l'acheteur, à placer les héritiers devant l'alternative suivante: ou bien accepter la marchandise pour le montant versé, ou bien, lors de la restitution de l'avoir, renoncer aux intérêts, et même à ceux qui ont été normalement bonifiés par les caisses d'épargne.

¹ Voir arrêt du 9 juin 1950 du Tribunal supérieur du canton de Lucerne, action en nullité concernant l'introduction d'instance.

² L'art. 27 du Code civil établit le principe de la protection de la personnalité. Quant aux cas régis par le droit des obligations, l'art. 20 CO traite de la nullité des contrats contraires aux mœurs. L'opinion dominante identifie le terme de «Sittlichkeit» («mœurs») figurant respectivement dans les textes allemand et français du Code civil, avec le terme de «Gute Sitten» («mœurs», également) utilisé à l'art. 20 CO. Le jugement sera donc le même, qu'il se fonde sur l'art. 20 CO ou sur l'art. 27 CC.

³ Eugster, H.J., op. cit., page 36.

Nous estimons que les contrats de prépaiement qui ne prévoient pas de possibilités de résiliation doivent être considérés comme nuls. Nous connaissons certes des contrats d'une durée de plusieurs années, ou même à vie, qui ne stipulent pas de droit de résiliation et dont, pourtant, la validité n'est pas contestée ou mise en doute. Mais la structure du contrat de prépaiement s'écarte incontestablement de celui des contrats en question et c'est pourquoi, à notre sens, il ne permet pas de lier l'une des parties au contrat pour une durée de plusieurs années sans lui accorder un droit de résiliation pour de graves motifs. Cette opinion nous apparaît d'autant plus fondée qu'il faut considérer que le client est le plus souvent un partenaire économiquement faible et qu'on ne lui offre pas de contre-prestation en échange des versements effectués par lui durant de longues années.

La résiliation du contrat présente souvent pour l'acheteur l'inconvénient de l'obliger à payer au vendeur une indemnité représentant un certain pourcentage de la somme d'achat. C'est ainsi, par exemple, que certaines maisons de l'ameublement obligent l'acheteur de payer un dédit lorsque le droit de résiliation lui est accordé et qu'il n'a pas encore contracté mariage après dix ans.

Il n'y a rien à objecter à la prestation d'un dédit, à condition, bien entendu, que le montant n'en soit pas excessif et que les modalités en soient clairement établies. Le droit à une indemnité en cas de résiliation pour le motif indiqué plus haut ne saurait être dénié à la partie ayant accompli fidèlement les clauses du contrat. Par ailleurs, la loi autorise expressément le dédit (voir art. 158 CO). Quant à en fixer le montant, c'est une question d'appréciation.

Le taux usuel du dédit pour les contrats de prépaiement dans la branche du meuble est de 12% de la somme d'achat. Nous estimons que l'on pourrait réduire quelque peu ce taux et proposons de le fixer à 10%. Ce montant ne correspond pas tout à fait à la quote-part des frais de conclusion du contrat dans la branche du meuble, évalués selon un calcul commercial précis; il n'atteint pas même l'intérêt positif au contrat, qui engloberait le bénéfice net. Une indemnité de dédit de 10% nous semble toutefois équitable et aisément supportable par les deux parties¹.

Il est assez fréquent de rencontrer dans les contrats de prépaiement une clause aux termes de laquelle l'épargnant qui a versé pendant deux ans les acomptes convenus est autorisé à se dédire pour des motifs valables. Le client devra alors présenter un remplaçant qui conclura un contrat pour une somme équivalente à celle qui avait été souscrite dans le contrat résilié et qui fournira un acompte représentant le montant de la somme déjà épargnée. Il s'agit donc de trouver un substitut, un client entièrement digne de confiance. On peut en tirer la conclusion que, malgré la disposition en question, il n'existe pas de véritable droit de résiliation pour motifs graves. De pareilles conventions ne sont certes pas de nature à élargir la liberté de l'acheteur comme le pensent de nombreuses maisons qui ont établi de telles clauses dans leurs contrats de prépaiement. On peut même se demander à juste titre s'il n'y a pas lieu de reprocher à ces contrats de ne prévoir aucun motif de résiliation et d'imposer

¹ Voir page 113 s.

ainsi des obligations excessives. Pour agir d'une façon équitable, il faudrait accorder à l'acheteur un droit de résiliation permanent, et cela dans tous les contrats à prépaiement de longue durée¹.

6. La détermination de l'objet de la vente

Pour terminer, nous examinerons la nature des obligations de l'acheteur lorsque, dans le contrat, l'objet de l'achat n'est pas précisé. C'est ainsi, par exemple, que la plupart des contrats de prépaiement en vue de l'achat de meubles contiennent une clause stipulant que l'acheteur ne pourra choisir que parmi les objets qui se trouveront en magasin à l'époque même où il effectuera son choix. Il en résulte évidemment une limitation pour l'acheteur. Son droit n'a de valeur que lorsque le vendeur lui offre au moment voulu la possibilité d'un véritable choix, c'est-à-dire s'il tient à sa disposition suffisamment d'objets de tous genres et à des prix qui ne sont pas surfaits². Si tel n'est pas le cas – et cela se produit notamment lorsque le stock de marchandises disponibles est très modeste – le droit de choisir accordé à l'acheteur est effectivement très limité, et celui-ci est à la merci du vendeur³.

Il y a également limitation des possibilités de l'acheteur lorsque le stock paraît suffisant mais que la plupart des marchandises sont déjà réservées à d'autres clients. On peut présumer que l'acheteur n'a certainement pas prévu qu'on lui soumettrait un assortiment aussi restreint au moment de la réalisation de l'achat.

Le tribunal du canton de Fribourg avait à examiner un cas semblable⁴. Aux termes de son arrêt, seule une maison capable de remplir ses engagements est à même de conclure des contrats de prépaiement qui ne lèseront pas outre mesure la liberté économique de l'acheteur. Il ne serait pas équitable qu'une entreprise n'offre qu'un choix fort limité après avoir reçu la quasi-totalité des versements d'un client désireux de fonder un foyer, et pour lequel la somme d'achat convenue représente le maximum de ce qu'il pouvait mettre de côté pendant la durée du contrat.

Dans son expertise, Jäggi⁵ émet l'opinion suivante : si une maison, objectivement, est capable de remplir ses obligations et qu'il n'y a aucune raison particulière de supposer qu'elle ne posséderait plus cette qualité au moment de l'achat, on ne saurait faire valoir un argument invalidant le contrat. « Zwar bleibt der Käufer gleichwohl in einem gewissen Sinne dem Verkäufer ausgeliefert. Er weiss nicht, ob der Verkäufer im Zeitpunkt der Wahl gerade solche Aussteuergegenstände führen wird, die ihm passen und ihm als preiswert erscheinen. Aber er kann doch mit einer reichhaltigen und in den Preisen konkurrenzfähigen Auswahl rechnen und kann sich über den Umfang der Aus-

¹ Voir page 113.

² Jäggi, P., op. cit., page 20.

³ Jäggi, P., op. cit., page 20.

⁴ Voir page 92.

⁵ Jäggi, P., op. cit., page 21.

wahlmöglichkeiten auf Grund der beim Vertragsabschluss gegebenen Verhältnisse (Ausstellungsräume, Kataloge, Verhältnisse der Preise zu denjenigen von Konkurrenzfirmen) ein Bild machen. Freilich ist selbst bei einer noch so leistungsfähigen Firma die Möglichkeit nicht ausgeschlossen, dass sie im Zeitpunkt der Wahl aus irgendwelchen Gründen nicht mehr leistungsfähig sein wird und dem Käufer keine oder keine genügende Auswahl mehr zu bieten vermag¹.»

Cette possibilité a pour effet juridique que, lorsqu'elle entre en ligne de compte (c'est-à-dire lorsque le vendeur ne peut plus faire honneur à ses engagements), l'acheteur peut arguer de la non-exécution des obligations du côté de la partie adverse (art. 97 ss. CO). Dans ce cas, le devoir de prestation de la partie responsable se transforme en obligation de réparer le dommage. L'acheteur qui ne reçoit pas la prestation devenue impossible a droit à des dommages-intérêts. Si ceux-ci ne lui servent à rien, il a le droit de résilier le contrat et, par tant, d'exécuter sa propre contre-prestation (art. 107/109 CO).

Afin de parer à ces éventualités et animées du désir de toujours tenir à la disposition de l'acheteur un assortiment de marchandises suffisamment riche, certaines maisons pratiquant la vente avec prépaiement autorisent l'acheteur qui ne trouve rien à sa convenance dans leurs propres magasins à effectuer son achat auprès des entreprises qui leur fournissent les meubles². Les maisons qui se sont affiliées à la SMTG ont accepté entre autres la clause dite de libre circulation (Freizügigkeitsklausel)³. Lorsque le client ne trouve pas de meubles à son goût auprès du détaillant avec lequel il a conclu son contrat de prépaiement, il est libre de s'adresser à un autre membre de la SMTG, qui groupe plus de 200 maisons commerciales. De cette manière, toutes garanties semblent être offertes, tant objectivement que subjectivement, pour que les possibilités de choix de l'acheteur ne soient pas limitées.

Malheureusement, les entreprises pratiquant la vente avec prépaiement ne mentionnent que rarement cette possibilité sur leurs formules de contrat. Elles attendent la dernière extrémité avant de suggérer une telle solution au client mécontent. Les grandes maisons estiment qu'une pareille clause est superflue car elles sont persuadées de pouvoir pleinement remplir les engagements contractés vis-à-vis de leurs clients et d'avoir pris toutes les mesures pour que ceux-ci trouvent dans leurs propres magasins de vente un choix richement assorti.

¹ Jäggi, P., op. cit., page 21.

² Voir page 51.

³ Voir page 51.

Quatrième partie

Esquisse d'une solution du problème de la vente avec prépaiement par acomptes

CHAPITRE VIII

Les possibilités d'assainissement

A. - Remarques préliminaires

Des initiatives nombreuses, émanant de divers côtés, réclament une réglementation de la vente avec prépaiement par acomptes. Les avis sont unanimes : le contrat de prépaiement constitue une opération commerciale qui, selon toutes probabilités, ne pourra plus être éliminée. Aussi n'est-ce pas le principe même de la vente avec prépaiement que l'on combat, mais les abus qui en résultent.

En effet, de graves fautes ont été commises dans l'exercice de cette forme de vente. Au début de l'année 1952, on apprit pour la première fois qu'une maison d'ameublements de Bienne qui se livrait à la vente avec prépaiement avait été déclarée en faillite. Cette entreprise avait conclu des affaires pour un total de 1 300 000 francs. Beaucoup de petits épargnants avaient déjà versé 400 000 francs environ lorsque la maison dut cesser ses paiements. Etant donné que ces fonds avaient été directement investis dans l'exploitation, ils étaient irrémédiablement perdus pour les clients. C'est à la suite de cette affaire qu'à notre connaissance on parla pour la première fois d'une réglementation légale éventuelle du commerce de prépaiement.

De nombreuses maisons de branches diverses, qui avaient reçu des fonds de leurs clients sans les verser en banque, ont fait faillite. Ces derniers, qui n'avaient pu épargner qu'au prix de sacrifices considérables, restèrent les mains vides ou n'obtinrent en contre-partie qu'un remboursement très inférieur aux paiements effectués.

De plus en plus, l'idée faisait son chemin qu'il fallait entreprendre une action pour protéger les épargnants de fonds de prépaiement. Tout en reconnaissant le bien-fondé du principe même de ce genre d'opération commerciale, on ne se dissimulait point les nombreux risques qu'elle recèle.

B. - Les mesures législatives

Tandis que la vente à tempérament est réglementée par les art. 226, 227, 228 CO et l'art. 715 CC, il n'existe pas de prescriptions fédérales sur la vente avec prépaiement par acomptes¹.

¹ La législation relative à la vente à tempérament se révèle également insuffisante. Depuis 1940, la question a été soulevée à plusieurs reprises au Conseil national.

Lors de la session d'automne de 1953, M. Rosset, conseiller national, a présenté un postulat relatif aux contrats de prépaiement, accepté ensuite pour examen par le Conseil fédéral. Le postulant y signalait les risques inhérents à ce genre de contrats. Il observait notamment que «le plus grand danger de la vente *praenumerando* réside cependant dans le fait que le vendeur investit les fonds qui lui sont confiés dans son entreprise. En cas de faillite l'acheteur-épargnant n'a pas de créance privilégiée. Il risque de perdre la totalité des versements effectués.» C'est principalement pour cette raison que le postulant demande une réglementation en la matière par des mesures prises sur le plan fédéral.

Le postulant propose de légiférer sur les points suivants :

- 1° Les versements de l'épargnant devraient être effectués sur un compte à son nom auprès d'une banque ou d'une caisse d'épargne habile à recevoir des deniers pupillaires.
- 2° Le montant du compte ne devrait être remis au vendeur qu'après livraison de la chose achetée.
- 3° Le prix et l'objet du contrat devraient être précisés dans la convention.
- 4° L'acheteur-épargnant devrait pouvoir résilier le contrat en tout temps en abandonnant au maximum le 10% des versements effectués.
- 5° Le vendeur ne devrait pouvoir résilier le contrat que si l'acheteur-épargnant est en retard de deux versements au moins, représentant le 10% au moins du prix de vente fixé. Le vendeur ne devrait recevoir alors, à titre d'indemnité, que le 10% au plus des sommes déjà versées.
- 6° La cession du contrat par l'acheteur-épargnant devrait être autorisée en tout temps.
- 7° La clause d'exigibilité du solde en cas de non-paiement d'un ou de plusieurs versements devrait être interdite.
- 8° L'acheteur-épargnant devrait être autorisé à exiger la livraison de la chose en tout temps en payant immédiatement le solde dû.
- 9° Les clauses de prorogation de for devraient être interdites.
- 10° La main-levée de l'opposition de l'épargnant-acheteur ne devrait pas pouvoir être prononcée.
- 11° L'emploi du mot «épargne» dans le contrat et dans la publicité devrait être interdit.

Le postulat Rosset ayant été accepté par le Conseil national, le Département de justice convoqua une conférence de représentants de tous les milieux intéressés. L'opinion unanime y fut exprimée qu'il convenait de légiférer. Le département chargea un juriste de préparer un premier avant-projet lequel fut soumis aux organisations économiques. Sur la base de leurs observations, un nouvel avant-projet a été préparé. C'est dire que nous sommes encore assez loin du stade des délibérations parlementaires.

Comme on l'a très justement reconnu, le danger principal des contrats de vente en question réside dans le placement des fonds d'épargne. Toutes les autres imperfections ou lacunes du contrat de prépaiement ne sont que

de nature secondaire. Lorsque le vendeur affecte les fonds reçus de ses clients à sa propre exploitation, les épargnants courent incontestablement le risque de perdre leur argent en cas de faillite de la maison. Puisque, comme nous l'avons vu, de tels faits se sont produits récemment sur une grande échelle, il s'avère d'une urgente nécessité d'assurer la sécurité des fonds des clients. Il convient d'exiger en particulier qu'à l'avenir les opérations financières relatives à la vente avec prépaiement par acomptes s'effectuent exclusivement par l'intermédiaire d'un établissement financier soumis, quant aux placements qu'il effectue, à la loi sur les banques. Afin d'assurer à l'acheteur une garantie particulière, les montants épargnés devraient être portés sur un carnet d'épargne spécialement prévu à cet effet, et qui devrait rester déposé à la banque. Nous estimons en outre que le vendeur et l'acheteur ne devraient pouvoir disposer des fonds que d'un commun accord.

La nouvelle loi devrait par ailleurs contenir une disposition assurant une garantie de 100% aux fonds épargnés. L'affectation directe d'une fraction de la somme d'achat au capital d'exploitation de la maison vendeuse serait donc interdite. Seules de semblables mesures assureront une protection totale aux acheteurs à prépaiement. Il est probable que l'adoption d'une loi contenant les dispositions mentionnées endiguerait sensiblement l'expansion de la vente avec prépaiement par acomptes. De nombreuses maisons, actuellement, prélèvent directement une certaine partie des fonds reçus, si non même la totalité, pour les besoins de leur exploitation. L'interdiction de cette pratique constituerait certainement un obstacle pour beaucoup d'entre elles qui devraient dès lors renoncer, pour des raisons d'ordre financier, à pratiquer la vente avec prépaiement sur une grande échelle. Nous savons que les frais d'acquisition, de comptabilité et de mise à disposition de la marchandise sont assez élevés. Les dépenses atteignent donc des chiffres très élevés sans que des recettes équivalentes viennent les compenser dans un délai prévisible. Ce n'est qu'au moment de l'exécution du contrat que la maison pourra disposer de la somme d'achat. Or, dans de nombreux cas, l'échéance ne tombe qu'au bout de plusieurs années. Les entreprises pourraient évidemment s'adresser à leur banque et demander un crédit à titre d'avance temporaire (*Überbrückungskredit*); il en résulterait cependant une nouvelle augmentation des frais. Du reste, il est très douteux que les banques offrent leur concours en pareil cas. Une autre solution consisterait dans le paiement, par les banques, d'avances sur les recettes des ventes futures. Une telle pratique, cependant, ne saurait tenir compte des particularités du contrat de prépaiement, car il s'agit en l'espèce de fonds d'épargne qui exigent un placement sûr¹.

Il convient d'observer d'autre part que seules quelques maisons disposant de forts capitaux pourraient encore se livrer à la vente avec prépaiement par acomptes si la condition mentionnée relative à la sécurité totale était requise. Les petites et moyennes entreprises, en revanche, seraient grevées d'un lourd handicap.

L'interdiction générale de virer totalement ou partiellement les fonds des clients sur le compte propre de l'entreprise contribuerait donc nettement à

¹ Meier, K., art. cit., page 6.

favoriser les maisons en mesure d'offrir une garantie de 100% grâce à leur puissante armature financière. Notre revendication visant à une réglementation dans ce sens s'avère donc à l'examen, une arme à double tranchant.

Nous estimons toutefois que la condition d'une garantie totale des fonds de prépaiement s'impose d'autant plus qu'une telle mesure est de nature à satisfaire le besoin de sécurité de la population suisse. Il serait cependant exagéré d'aller jusqu'à prétendre que ce trait de caractère national équivaut au fond à une «psychose de placement de tout repos» (Mündelsicherheitspsychose)¹. Nous voulons croire que cette idée a été émise en méconnaissance des faits.

Tout en étant persuadé que la réalisation et la codification légale de notre suggestion ne permettra pas d'éliminer complètement les problèmes de politique sociale de la vente avec prépaiement et que la lutte des petites et moyennes entreprises pour une juste part dans cette vente sera rendue plus âpre, nous estimons indispensable de maintenir notre proposition.

Le postulat Rosset prévoit au point 3 que le prix et l'objet de l'achat devraient être déterminés dans le contrat. Cependant, comme nous l'avons exposé au chapitre précédent, cette condition n'est pas nécessaire pour la validité d'un contrat de vente. Il suffit que le prix et l'objet soient déterminables selon les circonstances².

Nous approuvons le point 4 du postulat, qui prévoit une disposition légale aux termes de laquelle le contrat pourra être résilié en tout temps, sous déduction d'un dédit. Celui-ci, toutefois, ne serait exigible qu'au cas où le client résilie le contrat sans raison majeure, soit parce qu'il désire utiliser l'argent de quelque autre manière, soit parce que le contrat ne lui convient plus.

L'établissement du montant du dédit a déjà fait l'objet de nombreuses discussions. Il nous semble équitable que le vendeur retienne un dédit lui tenant lieu d'indemnité, lorsque le contrat est résilié pour des raisons d'ordre secondaire. Rosset fixe le dédit à 10% des versements effectués. Nous avons de la peine à nous rallier à cette norme; les conséquences qui résulteraient d'une telle réglementation ne seraient d'ailleurs pas prévisibles. Aux termes de cette disposition, l'acheteur aurait la possibilité de se retirer du contrat, sans suite aucune, même avant d'avoir fait un seul versement. Et, même au cas où il aurait déjà versé un ou plusieurs acomptes mensuels, il ne saurait être question ici d'une indemnisation équitable du vendeur. Une telle disposition porterait une grave atteinte à l'exécution loyale du contrat.

Dans la branche du meuble, par exemple, les vendeurs assument, entre le moment de la conclusion du contrat et celui de l'exécution, d'importants frais d'acquisition et de comptabilité, pouvant atteindre le 10 ou le 15% de la somme d'achat. Une maison importante et parfaitement organisée, pratiquant la vente avec prépaiement dans cette branche, nous présente le calcul des frais comme suit:

¹ Eugster, H.J., op. cit., page 34.

² Voir page 98.

	% de la somme d'achat	
1 ^o Frais de vente généraux, organisation de la vente, chefs de vente, comptabilité, correspondance.....	1,33	%
2 ^o Chefs de groupe	1	%
Voiture, frais de déplacement	3	%
Salaires, provisions.....	5	%
3 ^o Intérêt des frais d'acquisition et autres frais	0,67	%
4 ^o Publicité	0,66	%
	Total	<u>11,66 %</u>

Nous proposerons donc d'accorder au vendeur à titre d'indemnité, lors de la résiliation du contrat par l'acheteur, un dédit se montant à 10% de la somme d'achat. Il est vrai que ces 10% de dédit ne couvrent pas même les frais du vendeur. Il s'en sort quelque peu « écorché », mais il a sauvegardé la réputation d'intégrité de sa maison.

Le principe général de résiliation sans conditions restrictives n'est admis par aucune maison de prépaiement, pour des raisons évidentes. Quant à la possibilité de résiliation sous déduction de 10% de la somme d'achat à titre de dédit, clause que nous souhaiterions voir figurer dans la future loi envisagée, elle n'est consentie que par quelques rares maisons, comme par exemple les membres de la SMTG. (Dédit: 10% de la somme d'achat contractuelle).

Pour que le contrat de prépaiement puisse être approuvé et recommandé, il doit absolument prévoir la faculté de résiliation pour de justes motifs, sans que les conditions soient trop onéreuses pour l'acheteur. On ne saurait exiger d'un acheteur tombé dans la gêne sans sa faute qu'il présente un client de remplacement, pratique adoptée aujourd'hui par de nombreuses maisons. Il n'est pas non plus équitable d'exiger de lui un dédit, car aucune faute ne lui est imputable en ce qui concerne le contrat imparfaitement exécuté (art. 97 CO)¹.

De nombreux contrats accordent à l'acheteur le droit de résiliation pour des raisons valables, sans conditions restrictives. Il en est ainsi, par exemple, lorsque l'acheteur est atteint d'une maladie incurable, d'une invalidité grave ou lorsqu'il part pour un pays d'outre-mer. Souvent la résiliation est également admise lors de l'achat d'un trousseau, si l'acheteur n'est pas encore marié dix ans après la conclusion du contrat. Nous ne voyons pas d'objection à ce que le vendeur exige un dédit dans de tels cas. Mais, dans d'autres cas, il est extrêmement difficile, voire impossible, de résilier le contrat. Il est donc essentiel de venir en aide à l'acheteur qui se trouve dans une situation délicate.

Nous ne pouvons cependant pas nous rallier à la suggestion présentée notamment par certaines institutions d'utilité publique et tendant à accorder à l'acheteur le droit de résilier le contrat dans un délai de trois jours dès la

¹ Eugster, H.J., op. cit., page 36.

signature¹. Nous approuvons pleinement, à ce sujet, l'opinion de Herold² qui considère que la réalisation de cette revendication constituerait une profonde modification de nos conceptions juridiques. Le contrat de prépaiement ne déploierait ainsi ses effets que quelques jours après sa conclusion, modalisé qu'il serait par la condition suspensive que l'acheteur ne résilie pas le contrat dans le délai prévu. «Eine solche Überlegungsfrist würde allerdings einen starken Einbruch in den Grundsatz unseres übrigen Rechtes bedeuten, daß ein Vertrag rechtsgültig ist, wenn nicht eine der besonderen Bestimmungen über wesentlichen Irrtum, beabsichtigte Täuschung, Furchterregung usw. verletzt ist. Ist das Prinzip einmal durchbrochen, so führt es leicht zu Weiterungen»³.

Cette revendication avait été présentée afin d'éviter la conclusion irréflechie d'achats que l'on regretterait par la suite. Il se peut que de nombreux acheteurs ne se rendent compte qu'après la conclusion du contrat de toute l'ampleur des obligations qu'ils doivent assumer et que, réflexion faite, ils regrettent leur geste. Toutefois, il ne saurait être question d'écarter (ou même de violer) par là un principe fondamental de notre droit.

Le point 5 du postulat Rosset établit que le vendeur n'aura le droit de résilier le contrat que si l'acheteur est en retard d'au moins deux acomptes mensuels, représentant ensemble le 10% de la somme d'achat contractuelle. Une semblable disposition, qui s'inspire fortement de l'art. 228 CO, nous paraît superflue. En effet, le vendeur n'a aucun intérêt à résilier le contrat. Malgré les retards de l'acheteur, son intention subsiste de maintenir la convention. Il insistera, en pareil cas, pour que l'acheteur verse les acomptes dus.

Le point 7 du postulat est en étroite corrélation avec le point 5. Il y est prévu qu'en cas de non-paiement d'un ou de plusieurs acomptes, l'exigibilité du solde de la créance sera interdite. L'adoption d'une telle disposition n'est pas nécessaire, à notre avis, car elle n'appartient pas au domaine propre de la vente avec prépaiement par acomptes.

Le point 6 préconise le droit de cession de l'acheteur. Nous nous associons sans réserve au vœu tendant à ce qu'une disposition y relative soit insérée dans une nouvelle loi. Ce postulat est déjà fréquemment réalisé en pratique. L'acheteur a le droit, en pareil cas, de se substituer un tiers. Celui-ci doit évidemment être solvable. Il est sans doute avantageux pour les maisons pratiquant la vente avec prépaiement de pouvoir ranimer en quelque sorte le contrat d'un épargnant qui présente des défaillances dans sa solvabilité. Pour l'épargnant, d'autre part, la possibilité qui lui est offerte de céder son contrat à un tiers revêt un très grand intérêt. Ce qui lui importe, en effet, c'est de pouvoir se démettre de ses obligations. En cédant ses prétentions, il pourra peut-être sauver sa mise de fonds, tandis que s'il avait résilié le contrat sous la

¹ Une demande analogue a été formulée au sujet de la vente à tempérament. Quelques rares maisons pratiquant la vente avec prépaiement autorisent déjà leurs clients à faire usage de cette clause. Le contrat de vente avec prépaiement par acomptes de la Aussteuer-Vorsorge AG, St-Gall, prévoit ainsi que la convention n'entrera en vigueur que si l'épargnant ne s'en démet pas dans un délai de 24 heures dès la conclusion, par lettre recommandée adressée au vendeur.

² Herold, H., art. cit., page 40.

³ Herold, H., art. cit., page 40.

forme exposée plus haut, il n'aurait obtenu le remboursement de son épargne qu'ultérieurement et sous déduction d'un dédit.

Le point 8, également, a déjà été appliqué dans la pratique. Le vendeur ne demande pas mieux que de livrer la marchandise à l'acheteur lorsque celui-ci verse immédiatement le solde du prix d'achat. Il entre de ce fait immédiatement en possession de l'objet, et le contrat est ainsi exécuté.

Nous approuvons les termes du point 9 qui prévoit l'interdiction d'abolir le for constitutionnel. Les partenaires liés par contrat aux entreprises pratiquant la vente avec prépaiement sont généralement faibles du point de vue financier. Lorsque l'acheteur, conformément au contrat, renonce au for légal et qu'il est ultérieurement poursuivi au domicile du créancier, il ne pourra que difficilement assumer les frais de déplacement et la perte de gain qui en résulte; de ce fait, il sera facilement amené à renoncer à défendre ses droits. C'est pourquoi, l'abandon par l'acheteur du droit de faire intervenir le tribunal compétent ordinaire doit être déclaré non valable, au cas où une telle clause aurait été prévue dans le contrat. Eugster¹ est même d'avis qu'une interdiction des clauses relatives au for juridique n'est pas nécessaire, car les contrats de prépaiement sont presque exclusivement conclus par des représentants et les clauses relatives au for sont nulles d'office, aux termes de l'art. 11 de la loi fédérale sur les représentants et voyageurs de commerce.

Le postulat Rosset émet, au point 10, le vœu que la main-levée de l'opposition ne puisse être prononcée pour des contrats de prépaiement. A ce sujet il y a lieu de remarquer ce qui suit²: Le but du postulat Rosset est de protéger l'acheteur. Cet effort est d'autant plus louable que, le plus souvent, il s'agit en l'occurrence de «petites gens» d'une part, et d'entreprises à grands capitaux d'autre part. Restons cependant objectif: dans le contrat de prépaiement, les deux parties s'engagent par leur signature; il est donc absolument logique que l'action soit intentée par celui qui ne veut pas respecter le contrat, et non par celui qui s'y tient. Aussi ne voyons-nous pas de raison d'exclure, en pareil cas, l'introduction d'une action en main-levée. «Zudem bestehen ja, wenn der Vertrag nicht annulliert wird, die Bezugs- und Preiszahlungspflicht des Käufers weiter, und es liegt somit ebenso sehr in dessen Interesse, dass die Vorzahlungen geleistet werden müssen.»³

En ce qui concerne le point 11, nous avons déjà exprimé notre point de vue⁴; un nouveau commentaire ne s'impose donc point ici.

En commentant son postulat au Conseil national, M. Rosset a nettement déclaré que ses propositions n'entendaient nullement épuiser la matière et qu'elles laissaient la place à d'autres mesures législatives dans le domaine de la vente avec prépaiement par acomptes. Les idées développées par M. Rosset pourront certainement contribuer à donner une base plus saine et plus sérieuse à la vente avec prépaiement par acomptes. Le postulat témoigne

¹ Eugster, H. J., op. cit., page 51.

² Eugster, H. J., op. cit., page 43.

³ Eugster, H. J., op. cit., page 44.

⁴ Voir pages 100 s.

d'une grande perspicacité et largesse de vues; il a pour objet avant tout de contribuer à la protection des «petites gens» qui constituent la clientèle par excellence de cette forme de vente.

Nous aimerions à ce propos émettre encore une autre proposition que nous désirerions voir incorporée dans la réglementation. Il est un fait que de nombreux contrats de prépaiement sont transformés ultérieurement en contrats de vente à tempérament et qu'en pareil cas la maison impose ses conditions habituelles, établies pour le paiement à terme. Nous demandons, par conséquent, que l'on tienne compte de cette éventualité dans la formule de contrat et qu'on y insère une clause particulière faisant connaître toutes les modalités du paiement à terme. Ainsi l'acheteur sera mis d'emblée au courant des nouvelles prestations qu'il devra fournir en cas de modification de son contrat et il ne pourra plus prétendre, comme cela arrive fréquemment de nos jours, qu'il ignorait tout des nouvelles conditions.

Etant donné les nombreux abus commis dans ce domaine, la réglementation juridique de la vente avec prépaiement par acomptes doit être exigée de toute urgence. Une telle mesure répondrait à une nécessité généralement reconnue dans notre pays. Malheureusement, nous ne croyons guère nous tromper en supposant que bien des mois s'écouleront encore jusqu'à ce que cela soit chose faite. En attendant, la vente avec prépaiement par acomptes continuera d'exercer ses effets, et il est possible que nous entendions parler souvent encore de tromperies et d'actions malhonnêtes. Nous considérons donc comme de notre devoir de rechercher d'autres moyens de combattre les excès de la vente avec prépaiement jusqu'au moment où une réglementation interviendra dans ce domaine.

C. - Les modalités d'une mise en garde

Cette tâche n'est pas aisée. Pour être équitable, une mise en garde, ou campagne d'information, devrait être dirigée non pas contre la vente avec prépaiement comme telle, mais uniquement contre ses dangers et ses abus. Il s'agira donc de bien distinguer et préciser les choses. Cependant l'argumentation, nécessairement différenciée, perdra ainsi de son poids. Rickenbach¹ a très justement exprimé l'opinion que les gens simples, notamment, pourront être égarés par une telle distinction entre le principe et l'application.

Cet auteur voit une autre difficulté dans le fait qu'une campagne d'information dont le but est d'engager le public à renoncer à quelque chose, est bien plus difficile à mener qu'une propagande qui vante la possession ou la jouissance de biens. Une telle «campagne de renonciation» (*Verzichtpropaganda*) aurait plus de chances de succès auprès de l'homme éclairé, qui est généralement aussi celui qui est le moins sujet aux tentations. On devrait donc s'efforcer d'atteindre par la propagande la partie moins éclairée de la population. Les arguments devraient être frappants, et même quelque peu

¹ Rickenbach, W., «Möglichkeiten der Aufklärung und des Ersatzes» dans «Schweiz. Zeitschrift für Gemeinnützigkeit», 94^e année, cahier 5/6, mai-juin 1955, Zurich, page 108.

simplistes, sans toutefois déformer la réalité. L'objectif principal serait, selon Rickenbach, de contraindre les gens à réfléchir.

A notre point de vue, la campagne d'information devrait permettre au contrat de prépaiement de garder en principe toute sa valeur en tant qu'institution, mais elle devrait en même temps s'élever avec vigueur contre les abus et les préjudices qui peuvent en résulter. C'est ainsi que tous les moyens mis en œuvre pour une telle propagande poursuivraient un seul but : prêcher la prudence au client, afin qu'il veille à ce que son argent soit garanti à 100% lorsqu'il a l'intention de conclure un contrat de prépaiement. De plus, le futur acheteur devrait être amené à ne signer que des contrats lui offrant des possibilités raisonnables de résiliation.

En ce qui concerne la vente à tempérament, une campagne d'information se poursuit, depuis de nombreuses années déjà, dans de larges couches de la population. La vente avec prépaiement par acomptes, en revanche, a été négligée sous ce rapport. La raison en est que l'on a considéré la préépargne comme un remède possible contre les abus de la vente à tempérament. Ce ne fut qu'avec le temps que l'on constata également de graves anomalies dans cette nouvelle forme de commerce ; l'information n'est donc intervenue que tardivement.

En décembre 1954, une campagne d'information relative au contrat de prépaiement fut organisée à St-Gall sur l'initiative, notamment, de quelques détaillants en meubles de cette ville. Par la suite, un certain nombre d'entreprises plus ou moins importantes, installées dans d'autres régions de Suisse, se sont affiliées à ce mouvement et lui ont accordé des appuis financiers, parfois considérables. On a tenté d'atteindre le but par les moyens suivants :

- 1° Création d'un bureau d'information et de réclamations, offrant aux signataires de contrats de prépaiement l'occasion de signaler les abus et les méthodes déloyales.
- 2° Publication, dans la presse, d'articles de mise en garde.
- 3° Publication de tracts.

Les plaintes parvenues au bureau ont fait ressortir que de nombreux contrats avaient été conclus sur la base de fausses indications émanant des représentants. Cependant, comme il n'y avait pas de témoins, il était très difficile d'apporter des preuves. Au début, tous les journaux publièrent de bonne grâce les articles de mise en garde. Plus tard, malheureusement, les rédactions ne réservèrent plus un accueil aussi favorable à ces informations. Ce fut probablement le résultat de la grande influence exercée par les puissantes entreprises de l'ameublement.

Une feuille d'information tirée à 300 000 exemplaires parut presque en même temps qu'une brochure de la Société d'utilité publique sur la vente à tempérament. Les maisons pratiquant la vente avec prépaiement par acomptes ont confirmé que, depuis cette campagne d'information, un raidissement très sensible s'était manifesté de la part de la clientèle et que le chiffre d'affaires des représentants était loin d'atteindre la même ampleur qu'autrefois.

Le succès de l'action d'information est donc incontestable. A fin 1955, donc après une année seulement, celle-ci dut être abandonnée, faute de moyens.

Pendant tout ce temps on avait tenté, outre l'information, de rechercher des solutions positives. Ses promoteurs avaient compté à ce propos sur l'aide de banques et de compagnies d'assurance. Le résultat des conversations menées à cette fin fut malheureusement négatif. Par la suite se produisit une fusion d'un nombre assez considérable de maisons en une société de prépaiement commune. La fondation de cette société, la Aussteuer-Vorsorge AG, remonte au début de septembre 1955.

Cette société se charge de tous les travaux administratifs résultant de la conclusion de contrats de prépaiement et fait également de l'acquisition par ses propres représentants. Le contrat rédigé par la « Aussteuer-Vorsorge » peut être considéré comme un modèle parmi tous ceux que nous avons vus au cours de nos recherches. Il se conforme en tous points aux principes énoncés ces derniers temps lors de la discussion dans le public. En plus d'une garantie totale de leurs fonds, les clients jouissent du droit de libre circulation en ce sens qu'ils peuvent faire leurs achats dans n'importe quelle maison affiliée à la société. Le maintien de la libre concurrence entre les membres de la société garantit indirectement à l'acheteur une qualité irréprochable des marchandises, de même que des prix raisonnables. De plus, un délai de réflexion a été institué, permettant de résilier le contrat sans aucune indemnité dans les 24 heures après la signature. C'est avec intérêt que nous suivrons le développement des affaires de la « Aussteuer-Vorsorge ». Nous nous demandons cependant si des conflits ne risquent pas d'éclater au sein même de la société, au cas où certaines maisons affiliées se rendraient compte que d'autres entreprises réalisent des chiffres d'affaires beaucoup plus importants qu'elles-mêmes. Il pourrait aussi arriver qu'une maison garantisse des provisions supplémentaires aux représentants qui réussiraient à convaincre les clients de favoriser leur propre entreprise lors de la conclusion du contrat. Il est absolument certain, toutefois, que le contrat exemplaire établi par la société à l'intention de ses clients renforcera la lutte contre les abus de la vente avec prépaiement par acomptes et contribuera, par là-même, à créer une meilleure réputation à ce genre de transaction.

Six mois environ après la cessation de l'action saint-galloise d'information et de mise en garde, le 16 janvier 1956 exactement, un nouveau comité contre les abus de la vente à tempérament et de la vente avec prépaiement par acomptes se forma. L'impulsion en fut donnée par quelques organisations économiques suisses, dont notamment l'Association suisse des maîtresmenuisiers, l'Association suisse des détaillants du meuble, l'Association suisse des maîtres selliers, la Société fiduciaire suisse du meuble et l'Association suisse des maîtres tapissiers et décorateurs.

On ne saurait prévoir à l'heure actuelle les résultats de cette nouvelle campagne d'information. Les moyens adoptés sont, de manière générale, les mêmes que ceux que nous préconisons plus loin. Le comité d'action a dû se rendre compte que l'exécution de son programme nécessitera d'importants moyens financiers. Chaque association s'est engagée à verser une cotisation de 500 francs. Nous voulons espérer que les difficultés éventuelles pourront être évitées et que l'action envisagée contribuera, pour sa part, à protéger la population des effets néfastes de la vente avec prépaiement par acomptes.

Pour être couronnée de succès, la campagne d'information doit prendre des mesures spéciales pour exposer clairement et de manière persuasive les risques encourus par certaines formes du commerce visé. Il est, en outre, de toute importance que l'action atteigne les personnes réellement intéressées. Il est certain que de nombreux arguments, invoqués dans les campagnes contre les abus de la vente à tempérament, ne sauraient être appliqués à la vente avec prépaiement par acomptes. Il ne conviendrait donc pas d'utiliser purement et simplement, pour la vente avec prépaiement, les méthodes et arguments destinés à une action d'information sur la vente à tempérament.

Nous savons que la clientèle des maisons pratiquant la vente avec prépaiement se recrute en majeure partie parmi les jeunes gens de 20 à 25 ans. Il faut donc trouver des moyens propres à agir sur cette catégorie de personnes, prédestinées en quelque sorte à contracter des obligations de prépaiement. Nous exposons ci-dessous ce qui pourrait se faire dans le cas particulier et nous nous inspirerons en partie de quelques suggestions de Rickenbach.¹

A notre avis, le tract constitue incontestablement le moyen le plus approprié et le plus efficace pour mener une campagne d'information. C'est de cette manière seulement qu'il sera possible de porter à la connaissance d'un large public les abus les plus flagrants. Certes, l'effet profond d'une telle action au moyen de tracts ne pourra être évalué immédiatement et l'on ne pourra guère dire à l'avance si elle est de nature à toucher les personnes véritablement intéressées. Rappelons cependant qu'un raidissement sensible de la clientèle s'était déjà produit dans le secteur de la vente avec prépaiement lors de la première action d'information au moyen de tracts². Cette résistance s'est manifestée en particulier vis-à-vis des représentants dont les contrats étaient loin de répondre aux exigences formulées, ce qui prouve éloquemment que la campagne d'information n'était pas restée sans écho. Nous estimons de toute importance que la campagne d'information soit poursuivie avec une certaine continuité, afin que le consommateur se retrouve toujours placé face aux problèmes posés par la vente avec prépaiement par acomptes. Il est indispensable, en effet, de rappeler sans cesse quelles sont les obligations des clients et de préciser quels dangers ils courent. L'expérience a démontré qu'un seul avertissement ne saurait suffire, car la jeunesse oublie vite.

Nous recommanderons, comme autres moyens de mise en garde capables d'atteindre le grand public, l'insertion périodique d'articles dans les journaux et les revues illustrées destinées aux familles, les causeries radiophoniques³,

¹ Rickenbach, W., art. cit., page 109.

² Voir page 118.

³ La radio, précisément, semble offrir d'excellentes possibilités à cet égard parce qu'elle ne diffuse pas de publicité commerciale et que les directeurs des programmes se sont toujours montrés très compréhensifs pour tout ce qui touche aux problèmes sociaux. En revanche, nous doutons que la télévision puisse contribuer de manière appréciable à la campagne d'information. Actuellement, la télévision ne s'occupe pas de publicité. Toutefois, si cette activité devait y être introduite, les maisons pratiquant la vente avec prépaiement l'utiliseraient sans doute aussi. Les directeurs de la télévision n'auraient alors guère d'intérêt à froisser des personnes dont ils tirent des ressources financières en acceptant une contre-propagande.

les discussions organisées à l'occasion de soirées familiales et de réunions de parents au sein des paroisses, etc.

L'action d'information aurait certainement le plus de chances de succès en s'adressant directement aux jeunes, futurs acheteurs possibles. Des conférences et entretiens dans les écoles secondaires et professionnelles, par exemple, donneraient certainement d'excellents résultats, de même que des échanges de vues au sein d'organisations et de clubs de jeunesse. Les églises pourraient aussi contribuer utilement à une telle action en posant le problème devant les jeunes qui font leur instruction religieuse. Il serait tout aussi important de s'adresser dans le même sens à la jeunesse lors des cérémonies de promotions civiques et dans les écoles de recrues, ces dernières recevant de plus en plus fréquemment la visite de représentants des maisons pratiquant la vente avec prépaiement.

D'autres moyens d'action efficaces s'offrent enfin sur les lieux de travail. On pourrait se servir ici, à titre d'information générale, de petites affiches illustrées, placées dans les grands ateliers, les magasins, les bureaux, etc. De leur côté, les chefs de service du personnel et les assistantes sociales pourraient utilement seconder l'action par le moyen de conseils individuels.

La campagne d'information devrait toutefois se poursuivre non seulement sur les lieux de travail, mais aussi pendant les loisirs. Nous songeons à ce propos aux possibilités offertes par la publicité cinématographique. Des projections lumineuses et des films à court métrage obtiendraient certainement d'heureux résultats. Des affiches pourraient également être placées dans les restaurants, salles d'attente, bureaux de poste, wagons de chemins de fer, etc.

Nous jugeons par ailleurs excellente l'idée de Rickenbach¹ relative à la création d'un service de presse, institution très utile dans le cas qui nous occupe. Le service de presse en question devrait encourager d'habiles rédacteurs, appartenant à des milieux familiarisés avec le problème du prépaiement (employeurs, travailleurs, juges, assistants sociaux, fonctionnaires attachés aux offices de poursuites, etc.) à publier de brefs articles attrayants dans les quotidiens et dans la presse patronale et ouvrière, ainsi que dans les journaux destinés aux familles.

D. - Les moyens de substitution éventuels

La lutte contre les abus de la vente avec prépaiement devrait s'accompagner d'une action positive, consistant à proposer au public des solutions différentes et, si possible, meilleures. Le prépaiement repose sur l'idée de l'épargne. Cependant, il existe des cas où cette épargne est assujettie à tant de clauses que l'on serait en droit d'interdire de la qualifier comme telle. Dans un chapitre

¹ Rickenbach, W., art. cit., page 111.

précédent¹, nous avons montré que cette forme d'épargne présente pour l'acheteur, à côté d'avantages incontestables, de nombreux inconvénients, dont le principal est précisément de restreindre sa liberté économique. C'est le cas, notamment, lors du placement des fonds, car l'acheteur consent toujours, en signant son contrat, à ce que ses versements soient bloqués. La campagne d'information doit avertir le public qu'il existe, en dehors du contrat de prépaiement, d'autres et de meilleures possibilités permettant de constituer peu à peu une épargne intéressante.

La Banque cantonale de Zurich, par exemple, dans l'idée d'encourager les jeunes à l'épargne, a créé une nouvelle institution particulière, le « carnet d'épargne de jeunesse » (Jugendsparheft). Les principes de gestion de ces carnets sont, dans les grandes lignes, les suivants:²

Les carnets d'épargne sont délivrés exclusivement à des jeunes, âgés de 15 à 25 ans, et domiciliés dans le canton de Zurich. Il peuvent conserver leur carnet s'ils quittent le canton. La particularité du système des carnets réside dans le fait que le titulaire s'engage vis-à-vis de la banque à verser, pendant trois ans au moins, des mensualités de 10 francs au moins, mais ne devant pas dépasser 100 francs. Le plafond de l'épargne est fixé à 5000 francs. Les fonds déposés restent bloqués, en principe, pendant trois ans. L'épargnant ne peut donc pas en disposer avant l'échéance du contrat, sauf en cas de force majeure.³

La banque accorde aux titulaires de ces carnets d'épargne quelques avantages spéciaux. Elle compte que ses prestations financières supplémentaires exerceront de l'attrait sur les jeunes. Lorsque l'épargnant, en une année, a effectué au moins dix des versements mensuels convenus, la banque bonifie un intérêt supplémentaire d'un cinquième du montant de l'intérêt ordinaire, par exemple 3% au lieu de 2½%. En outre elle accorde, pendant la durée du contrat, une prime de 5 francs pour chaque année entière.

Le contrat peut être renouvelé pour une nouvelle période de trois ans à son expiration et l'épargnant aura droit aux mêmes avantages pendant ce temps. Si l'épargnant ne remplit pas régulièrement ses obligations, le carnet d'épargne perd son caractère d'épargne de jeunesse et les fonds sont traités comme des placements ordinaires. La banque n'autorise qu'un seul carnet de jeunesse par adolescent et seuls les fonds appartenant au titulaire du carnet pourront y être inscrits. En cas de violation de cette prescription, la banque se réserve le droit de traiter les placements rétroactivement comme des fonds déposés dans un carnet d'épargne ordinaire.

Le carnet d'épargne de jeunesse a été institué le 1^{er} juin 1949. Au 31 décembre 1955, le nombre des carnets était de 4684, dont 45% appartenaient à des jeunes gens et 55% à des jeunes filles. 57% provenaient d'épargnants domiciliés en

¹ Voir chap. V, page 53 ss.

² Voir « Hat Sparen noch einen Sinn », dans « Zürcher Kantonalbank, Vierteljahresheft », 23^e année, n° 1, mai 1949, page 7.

³ La restitution des placements obligatoires avant l'expiration du délai de trois ans n'est autorisée qu'en cas de mariage de l'épargnant, de décès, ou encore dans des circonstances particulières, admises par libre décision de la banque. Les carnets d'épargne de jeunesse ne peuvent être cédés ou donnés en nantissement auprès de la banque que dans des circonstances spéciales également, et selon la libre décision de celle-ci.

ville et 43% d'épargnants habitant la campagne. 60% environ des carnets ont été établis au nom de jeunes gens en-dessous de vingt ans. Le total des versements, des intérêts et des primes portés sur les carnets, s'élevaient, en chiffre ronds¹,

en 1949 à fr.	365 000.—
en 1950 à fr.	1 181 000.—
en 1951 à fr.	1 469 000.—
en 1952 à fr.	855 000.—
en 1953 à fr.	818 000.—
en 1954 à fr.	1 129 000.—
en 1955 à fr.	243 000.—

Au 31 décembre 1955 les versements totaux effectués s'élevaient à 5 900 000 francs, en chiffres ronds.

Environ 20% des contrats conclus ont été résiliés prématurément; certains d'entre eux ont été transformés en carnets d'épargne ordinaires et le reste a été annulé. Après expiration de la première période de trois ans (1952), 70% environ des carnets ont été prolongés pour une nouvelle période de trois ans. A la fin de cette deuxième période, les carnets prolongés à nouveau représentaient le 10%. Un cinquième des épargnants a versé le montant minimum obligatoire de 10 francs par mois, tandis que 80%, approximativement, ont effectué des versements mensuels supérieurs.

La propagande en faveur du carnet d'épargne de jeunesse a été faite par la Banque cantonale de Zurich dans la presse du canton, ainsi que dans diverses publications de jeunesse et d'éclaireurs. Les agences de cette banque font de l'acquisition en établissant un contrat direct avec les intéressés et en leur adressant des circulaires et des prospectus.

Selon la Banque cantonale de Zurich, le succès de son action, sans être extraordinaire, est pourtant satisfaisant. Elle signale à ce propos un fait qui ne saurait être négligé, à savoir que l'intérêt de la jeunesse pour les carnets d'épargne de ce genre est plutôt faible et que de nombreux jeunes préfèrent un carnet d'épargne ordinaire leur permettant de faire des économies individuellement sans être liés par des obligations de paiement.

A son tour, la Banque populaire suisse a pris une initiative intéressante en créant le carnet d'épargne-trousseau (Aussteuersparheft), qui peut être obtenu dans toutes les agences de cet établissement.

Toute personne âgée de moins de 30 ans peut faire ouvrir un carnet d'épargne-trousseau à son nom. A titre de contribution à l'achat du trousseau, la banque souscrit, lors de l'établissement du carnet, une mise de fonds de 20 francs, à condition qu'un montant au moins égal soit versé par l'épargnant. La contribution au trousseau ne peut cependant être touchée que si le carnet a été maintenu pendant cinq ans au moins et si, par des versements réguliers, un montant minimum de 1000 francs a été atteint. Le titulaire du carnet d'épargne peut en tout temps disposer librement de ses fonds. Si les prélève-

¹ Ces chiffres nous ont été obligeamment communiqués par la Banque cantonale de Zurich.

ments dépassent 1000 francs par mois, la banque se réserve d'exiger l'observation d'un délai de préavis d'un mois. La bonification des intérêts se fait aux conditions fixées dans chaque cas par l'agence de la Banque populaire suisse qui a établi le carnet.

Les institutions que nous venons de mentionner suivent des voies tout à fait nouvelles dans l'encouragement à l'épargne. Toutes deux partent de l'idée que donner à la jeunesse le goût de faire des économies est la meilleure garantie de succès de l'idée d'épargne. Ceux qui utilisent pour leurs placements un carnet d'épargne de jeunesse ou un carnet d'épargne-trousseau s'assurent d'importants avantages, par comparaison avec le contrat de prépaiement. L'intérêt et les autres bonifications ne sont, il est vrai, en règle générale, pas aussi élevés que lorsqu'il s'agit de contrats de prépaiement. En revanche, l'épargnant, titulaire d'un carnet d'épargne-trousseau de la Banque populaire suisse, peut à son gré disposer des fonds en tout temps. Lorsqu'il possède un carnet d'épargne de jeunesse émis par la Banque cantonale de Zurich, il doit évidemment consentir au blocage, pendant trois ans, de son avoir. Mais s'il désire, pour des raisons personnelles, retirer ses fonds au cours de cette période, il lui suffira de ne plus effectuer de versements mensuels. Son avoir sera, de ce fait, transformé en un placement d'épargne ordinaire et il sera libre de retirer son argent comme il voudra, en respectant toutefois le délai de préavis imposé.

Un autre avantage réside dans le fait que l'épargnant reçoit en espèces la contre-valeur des versements qu'il a effectués. Il jouit, par conséquent, d'une entière liberté d'action. Il peut faire ses achats où et quand bon lui semble et il n'est pas lié, comme dans le contrat de prépaiement, à une maison déterminée dont il doit accepter la marchandise dans un délai fixé, conformément au contrat, alors même que les articles mis à sa disposition sont peut-être loin de lui convenir. Mais il peut surtout profiter de tous les avantages du commerce libre, tels que prix d'occasion, escomptes, etc. Lorsque, au cours de la période d'épargne, des événements imprévisibles se produisent et que l'épargnant ne peut plus faire face régulièrement à ses versements, aucune lettre de sommation ne vient l'importuner et il ne peut pas être poursuivi du fait de termes non payés. La constitution de son épargne se fait donc librement, selon son bon vouloir et ses possibilités financières du moment.

Il ressort clairement de ce qui précède que la campagne d'information en vue de remplacer la vente avec prépaiement par acomptes devra recommander en particulier les institutions d'épargne nouvellement créées par nos banques. On peut regretter que ces possibilités de s'assurer des économies soient encore insuffisamment connues du grand public; de ce fait, le succès des carnets d'épargne en question n'est pas très grand.

Un autre moyen de prévenir la conclusion ultérieure d'un contrat de prépaiement consiste à contracter une assurance dotale auprès d'un établissement suisse pratiquant l'assurance-vie. De cette manière, les parents peuvent prendre toutes mesures utiles pour que leurs enfants disposent, à leur mariage, d'un capital leur permettant d'acquérir un trousseau sans contracter de dettes. Prenons un exemple concret. Supposons qu'un père contracte, en faveur de sa fille de cinq ans, une assurance dotale de 10 000 francs. Par des prestations

relativement modestes, qui se répartiront sur de nombreuses années, il assurera à son enfant le capital nécessaire pour des achats ultérieurs. Lorsqu'il aura atteint l'âge de 25 ans, il pourra disposer de la somme totale assurée, soit de 10 000 francs. Si l'assurance dotale est combinée avec une assurance complémentaire, telle que la prévoit par exemple la « Winterthour », société d'assurance-vie, la jeune fille aura la faculté de toucher le capital intégralement, lors même qu'elle se marierait avant d'avoir atteint l'âge de 25 ans. Dans ce cas, il ne sera plus nécessaire de continuer à verser des primes. Le paiement du capital souscrit reste aussi pleinement garanti en cas de décès prématuré du père, si cet événement rend impossible le paiement ultérieur des primes.

Afin de ne rien omettre, nous mentionnerons aussi le prêt-trousseau, tout en nous rendant compte que ce genre de prêt doit plutôt être considéré comme une mesure capable de remédier aux inconvénients de la vente à tempérament.

Dans le prêt au mariage (Ehestandsdarlehen), comme l'accorde par exemple la Banque cantonale de Zurich, la banque fonctionne comme intermédiaire entre la maison vendeuse et l'acheteur et assume vis-à-vis de ce dernier le rôle de créancière. L'acheteur qui désire obtenir un tel prêt doit apporter la preuve qu'il est digne de confiance, au double point de vue de sa réputation et de son caractère. Pour obtenir un prêt, l'acheteur doit verser un acompte minimum se montant à 25% du prix d'achat. La limite supérieure de l'emprunt est fixée à 4000 francs. L'acheteur qui dispose de 1000 francs d'économies pourra donc obtenir un prêt de 4000 francs. Il devra restituer cette somme à la banque par des versements réguliers, en trois ans au plus. Le taux de l'intérêt de ce genre de prêts est de 4% et représente une charge minimale ; l'acheteur n'a pas d'autres frais. En pareil cas, la banque exige évidemment des garanties.

En 1954, la Banque cantonale de Zurich a accepté 626 demandes de prêt, représentant au total 1 734 500 francs, et en 1955, 616 prêts, se montant à 1 690 000 francs. C'est depuis 1945 que la banque accorde des prêts au mariage. Elle a octroyé pendant cette période 5979 prêts, se montant au total à 14 125 000 francs. Il est remarquable que la banque n'ait jamais eu aucune perte à déplorer.

Cette institution est incontestablement digne d'être imitée et il faut souhaiter que d'autres établissements financiers suivent la même voie. Les grandes entreprises, les syndicats ouvriers et les caisses de pension publiques devraient également organiser de tels services de prêts, pour autant qu'ils ne l'ont pas encore fait. En contractant ce genre d'emprunts, l'acheteur a comme partenaire un créancier loyal, auquel il n'est pas livré pieds et poings liés.

Si toutes les campagnes d'information, si tous les milieux que nous estimons particulièrement indiqués pour une mise en garde insistent assez pour faire connaître les possibilités exposées plus haut, une solution permettant de remplacer la vente avec prépaiement par acomptes, et par là d'en éliminer en partie les risques et les abus, pourra souvent être trouvée.

Conclusions

Nous résumerons brièvement, dans ce chapitre final, les conclusions essentielles de nos recherches.

Comme nous l'avons vu, l'origine de la vente avec prépaiement par acomptes tient au désir de mettre un frein à la vente à tempérament et à ses risques. Le système de prépaiement est destiné à rendre service à l'acheteur et à le préserver de l'endettement. On était arrivé, depuis quelque temps déjà, à la conviction que l'octroi de prêts, sous n'importe quelle forme, constitue le plus mauvais moyen que l'on puisse imaginer pour améliorer des situations sociales précaires.

Le système de prépaiement permet en effet d'éliminer d'importants inconvénients de la vente à tempérament, et notamment les risques découlant de l'usage de biens mobiliers dont on n'est pas le propriétaire et de vivre au-dessus de ses moyens. La constitution d'une préépargne assigne à l'individu des objectifs précis et positifs dans l'organisation de ses dépenses personnelles et dans sa politique budgétaire. Envisagée sous cet angle, la préépargne constitue un moyen d'éducation non négligeable du point de vue économique et social.

Cependant, au cours de nos recherches, nous avons constaté que, malgré ses nombreux avantages, la vente avec prépaiement par acomptes comporte néanmoins pour l'acheteur de nombreux inconvénients qu'il n'est généralement pas possible de reconnaître à première vue.

Pour le vendeur, le système de prépaiement constitue sans doute le moyen de vente idéal, car il peut en retirer des avantages que nulle autre forme de vente ne peut lui offrir dans la même mesure. Du point de vue de l'économie de son exploitation, seuls se révèlent négatifs les frais accrus de contrôle, de propagande et d'acquisition, ainsi qu'une éventuelle immobilisation de ses capitaux lorsque le stock des marchandises a dû être augmenté au-delà des normes habituelles par suite des obligations contractées. Toutefois, ces inconvénients sont insignifiants et largement compensés par les résultats positifs obtenus, soit la simplification de l'organisation administrative et de la technique de l'entreprise.

Dans le chapitre consacré à la politique économique, nous avons nettement établi l'importance considérable de la vente avec prépaiement par acomptes pour la politique conjoncturelle. Nous avons démontré que, dans l'ensemble et à la longue, ce genre de vente a tendance à atténuer les mouvements de hausse et de baisse de la conjoncture. Il est d'une importance essentielle, pour maintenir l'équilibre dans la concurrence, de freiner les tendances conjoncturelles excessives.

De regrettables répercussions se manifestent toutefois dans la politique sociale. Beaucoup d'exploitations ne peuvent, pour des raisons financières,

participer avec succès à la vente avec prépaiement par acomptes. La puissance des grandes entreprises atteint, précisément dans le secteur du prépaiement, un degré quelque peu inquiétant et a pour conséquence de miner dangereusement les positions occupées par les classes moyennes dans la vie économique. Nous avons également dû reconnaître, malheureusement, que les classes moyennes laborieuses portent une part de responsabilité dans cette évolution, car elles ne font guère preuve de solidarité, quoique l'espace vital des activités professionnelles se rétrécisse visiblement et de manière très inquiétante.

Comme nous l'avons indiqué plus haut, la vente avec prépaiement par acomptes présente beaucoup de risques pour le consommateur. De nombreux incidents ont prouvé que cette forme de vente, telle qu'elle est pratiquée aujourd'hui, n'est pas encore parfaitement au point. Les imperfections de la vente avec prépaiement par acomptes devront en être définitivement éliminées, afin de lui conférer un caractère d'honnêteté absolue. Comme nous l'avons vu, le but ne pourra être atteint que par voie de réglementation légale. Celle-ci devra cependant, pour obtenir de bons résultats, être élaborée sur le plan fédéral. Pour conclure, nous voudrions une fois encore indiquer les points sur lesquels, à notre avis, la réglementation envisagée devrait porter. Nos propositions sont les suivantes :

1^o Les fonds de prépaiement doivent être versés dans leur totalité auprès d'une banque ou d'une institution équivalente.

C'est ainsi – et seulement ainsi – que l'on exclura le risque, très grave, que l'acheteur ne perde tous ses fonds en cas de faillite du vendeur.

2^o Les fonds ne devront être versés au vendeur qu'après la livraison de l'objet de la vente.

Une disposition de cette nature donnerait aux clients l'assurance que leurs fonds ne pourront être prélevés prématurément et utilisés à d'autres fins.

3^o Les acomptes mensuels doivent être fixés à 1% au moins de la somme d'achat et chaque acompte mensuel ne doit jamais dépasser 10% du revenu de l'acheteur.

Cette limitation aurait pour effet que le montant de l'achat serait payé en $7\frac{1}{3}$ années par le versement régulier des acomptes, compte tenu des intérêts. En même temps on éliminerait définitivement le risque de voir imposer à l'acheteur une charge trop lourde, dépassant ses moyens.

4^o L'acheteur doit jouir du droit de résilier le contrat en tout temps.

S'il peut apporter la preuve qu'il résilie le contrat pour de justes motifs¹, la totalité de ses paiements, de même que les intérêts, au taux usuel des carnets d'épargne, devraient lui être restitués. S'il se départ du contrat sans juste motif, il doit pouvoir le faire, soit en abandonnant 10% de la somme d'achat au vendeur, soit présenter un client de remplacement, disposé à conclure aux mêmes conditions (voir également le point 6).

5^o L'obligation de faire des versements doit subsister pour l'acheteur jusqu'à ce que 40 % de la somme d'achat convenue aient été payés. Seul le cas de mariage «forcé» justifierait une dérogation à cette condition.

¹ Nous considérons comme justes motifs le décès, la maladie grave, l'invalidité, l'indigence non fautive, etc.

Cette disposition légale serait de nature à assurer que le contrat de prépaiement atteint réellement son but, qui est de restreindre le nombre des ventes à tempérament, et non pas seulement de procurer une clientèle au vendeur. Le droit de l'acheteur au crédit ne serait pas annulé de ce fait.

6° Garantie du transfert à un tiers solvable.

Il est souhaitable de prévoir une disposition légale concernant le droit de transfert, parce qu'elle permettra à l'acheteur de se libérer sans dommages, lorsque pour une raison quelconque il n'est pas disposé à exécuter le contrat. Elle présentera également l'avantage de permettre à des institutions sociales de venir en aide à des personnes en difficulté en les associant à l'exécution du contrat.

7° Interdiction de clauses relatives au for.

En cas de procès, l'acheteur aurait ainsi la possibilité de défendre ses droits sans qu'il en résulte pour lui des frais supplémentaires.

8° Une clause particulière du contrat doit concerner les conditions du paiement par acomptes.

L'acheteur saurait ainsi dès la conclusion du contrat de prépaiement quelles prestations lui incomberaient au cas où le contrat serait ultérieurement modifié. Le risque pour l'acheteur d'être lésé par les conditions du paiement à tempérament serait donc nul.

Si le contrat de prépaiement est conforme à ces conditions, des incidents de nature dolosive sont pour ainsi dire exclus. Les intérêts de l'acheteur sont sauvegardés et le vendeur a la certitude qu'il pratique une forme de vente approuvée par la société.

Lorsqu'il aura fait l'objet d'une réglementation, le contrat de prépaiement sera incontestablement un élément utile à l'économie et il aura le droit de subsister. Il contribuera, dans une mesure appréciable, à combattre les détresses causées par la vente à tempérament et l'endettement, et il assainira l'atmosphère morale qui entoure certaines opérations commerciales.

Bibliographie

- Ahleff, K. : Das Risiko in der Möbelindustrie, eine betriebswirtschaftliche Untersuchung. Thèse, Bergisch Gladbach 1931.
- Appellationsgerichtshof des Kantons Fribourg : Arrêt du 8 juillet 1952. Dans : Extraits des principaux arrêts du Tribunal cantonal en 1952, page 74. Fribourg 1953.
- Basler Juristische Mitteilungen, cahier 2, mars 1954 : Wäsche-Aussteuervertrag als Spezifikationskauf.
- Becker, H. : Kommentar zum schweiz. ZGB. Das Obligationenrecht, I. Abt., allgemeine Bestimmungen, Berne 1941. Das Obligationenrecht, II. Abt. Die einzelnen Vertragsverhältnisse, Berne 1934.
- Beobachter, der schweizerische (Basel), n° 23, 15 décembre 1954, n° 11, 15 juin 1955, n° 14, 31 juillet 1955.
- Beuttner, P. : Die Organisation des Vorsparens und die Finanzierung des Abzahlungsgeschäftes im Möbelschreinergerwerbe, Zurich 1949.
- Zehn Jahre TGVSN. Dans : Neuzeitliche Detaillistenpolitik, cahier 11, Weinfelden 1949.
 - Die SMTG und ihre mittelstandspolitischen Zielsetzungen. Dans : Neuzeitliche Detaillistenpolitik, cahier 12, Weinfelden 1950.
 - Betrachtungen über die Sparorganisation der thurgauischen Gewerbejugend, cahier 25, Weinfelden 1954.
 - Betrachtungen über die Organisation des Vorspar- und Abzahlungsgeschäftes auf verbandseigener Grundlage. Dans : Neuzeitliche Detaillistenpolitik, cahier 14, Weinfelden 1955.
 - Die schweizerischen Berufsverbände organisieren das Vorspar- und Abzahlungsgeschäft im Rahmen verbandseigener Institutionen. Dans : Neuzeitliche Detaillistenpolitik, cahier 15, Weinfelden 1955.
 - Der Aussteuersparvertrag, das Abzahlungsgeschäft und die öffentliche Kritik. Dans : Schweiz. Schreinerzeitung, année 66^e, n° 29, Zurich, juillet 1955.
 - Beilage zum Thema Vorspar- und Abzahlungsgeschäft. Dans : Schweiz. Gewerbezeitung, n° 35, Berne 1955.
- Bezirksgericht Rorschach : Ordonnance sur la procédure d'introduction d'instance du 31 janvier 1956.
- Boson, M. : Le financement de la consommation, notamment par la vente à tempérament et les coopératives, Bâle 1951.
- Brand, J. : Die Elastizität der Nachfrage als betriebspolitisches Problem. Thèse, Berlin 1934.
- Bundesgesetz über die Banken und Sparkassen vom 8. November 1934, Zurich 1935.
- Degoumois, V. : La vente à tempérament et ses remèdes, La Chaux-de-Fonds 1942.
- Duesenberg, J. S. : Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior, Cambridge Mass. 1949.
- Duperrex, E. : Kapitalanlage und Geldentwertung. Dans : Schweiz. Volksbank-Orientierungen, janvier 1953.
- Ernst, K. : Die moderne Form des Kaufens, brochure délivrée aux députés au Grand Conseil de St-Gall, 1956.
- Eugster, H. J. : Der sogenannte Vorzahlungsvertrag, Rechtsnatur, Inhalt, Grenzen und Zulässigkeit. Travail de licence de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de St-Gall du 23 avril 1956 (non publié).
- Fischer, Ch. : Leitfaden für den Einkauf, Zurich (sans année d'édition).
- Flattet, G. : La convention d'épargne, prétendu remède à la vente à tempérament. Dans : Courrier du Comptable, Lausanne 1951.
- Flückiger, P. : Neuere Formen der Kreditgewährung. Thèse, Winterthour 1954.

- Fredenhagen, H. : Das Kaufen auf Abzahlung. Travail de diplôme de l'Ecole sociale pour jeunes filles Zurich, Bâle 1941.
- Gestrich, H. : Kredit und Sparen, Godesberg 1947.
- Graner, P. : Der Geltungsbereich des Bankengesetzes, Zurich 1937.
- Grossen, J.M. : Rapport général sur la vente à tempérament ; journées suisses de droit privé de l'Association Henri Capitant, juin 1956, Neuchâtel 1956.
- Gründler, K. : Saisonmässige Umsatzschwankungen im Handel und deren Bedeutung für die Finanzierung, untersucht an Beispielen im Wäscheinzel- und Grosshandel. Thèse, WR-Neustadt 1935.
- Gsell, E. : Volkswohlstand und Lebenshaltung in der Schweiz. Dans : Die Schweiz als Kleinstaat in der Weltwirtschaft, St-Gall 1945.
- Guhl, T. : Das schweizerische Obligationenrecht, Zurich 1948.
- Haarmann, G.W. : Die Eigenart des Konjunkturablaufes in verschiedenen Wirtschaftszweigen, Jena 1940.
- Haberler, G. : Prosperität und Depression, Berne 1948.
- Heilingner, B. : Der Schutz des mittelständischen Detailhandels, Zoug 1937.
- Heiniger, L. : Das schweizerische Möbelgewerbe. Thèse, Bâle 1940.
- Heintze, J. : Die Bedeutung des Zinses für die Sparkapitalbildung. Dans : Probleme und Aufgaben des deutschen Geld- und Kreditwesens, Berlin 1942.
- Henzel, G. : Lagerwirtschaft, Essen 1950.
- Herold, H. : Das Abzahlungsgeschäft und seine Probleme. Dans Wirtschaft und Recht, 6^e année, cahier 1, Zurich 1954.
- : Gesetzgebungsfragen. Dans : Schweiz. Zeitschrift für Gemeinnützigkeit, 94^e année, cahier 5/6, mai/juin, Zurich 1955.
- Hinterkircher, H. : Konsumfinanzierung in der Schweiz. Thèse, Zurich 1951.
- Hösli, H. : Die Zukunftsaussichten des Kleinbetriebes. Thèse, St-Gall 1950.
- Institut für Konjunkturforschung : Die Umsatzschwankungen des Einzelhandels als Problem der Betriebspolitik. Dans : Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft, Berlin 1928.
- Jäggi, P. : Expertise juridique sur le contrat de prépaiement concernant les meubles (étude non publiée), Fribourg 1954.
- Jelmoli, Grands Magasins S.A. : Enquête sur la possibilité d'introduire un système d'épargne-achat chez Jelmoli (enquête non publiée), Zurich 1954.
- Jöhr, W.A. : Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik, tome II. Die Konjunkturschwankungen, Tübingen/Zurich 1952.
- Kantonsgerichtsausschuss des Kantons Graubünden : Action en nullité concernant l'introduction d'instance, arrêt du 24 mars 1954.
- Kneschaurek, F. : Der schweizerische Konjunkturverlauf und seine Bestimmungsfaktoren. Thèse, Zurich/St-Gall 1952.
- Koch, W. : Zwecksparen und Zwecksparunternehmungen, Berlin 1935.
- Kommentar zum Bundesgesetz über die Banken und Sparkassen vom 8. November 1934. Extraits de Brühlmann et Rossy/Reimann.
- Kosiol, C. : Steigerung von Wirtschaftlichkeit und Produktivität in Unternehmungen. Dans : Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 22^e année, n° 10, octobre 1952, Wiesbaden.
- Kropfli, A. : Mißbräuche bei Abzahlungsgeschäften und Kaufverträgen mit Vorauszahlung. Dans : Schweiz. Zeitschrift für Gemeinnützigkeit, 94^e année, cahier 5/6, mai/juin, Zurich 1955.
- Lagutt, J.K. : Pro und kontra Bausparkasse, Bâle 1936.
- Laville, R. : Kundenwerbung und Kundendienst, Wegleitung II für die höhere Fachprüfung im Detailhandel, 1941.
- Lisowsky, A. : Zur Frage des Konsumkreditbedarfs. Dans : Probleme des Konsumkredits, Zurich 1945.

- Lutz, F.A. : Der Konsumentenkredit, Berlin 1954.
- Mahler, E.H. : Detailhandel im Umbruch, Zurich 1939.
- v. Manteuffel, C., gen. Szöge : Das Sparen, sein Wesen und seine volkswirtschaftliche Wirkung, Jena 1900.
- v. May, A. : Das Abzahlungsgeschäft nach schweizerischem Recht. Thèse, Zurich 1932.
- Meier, K. : Abzahlen und Vorsparen. Dans : Schweizerische Volksbank-Orientierungen, juin 1952.
- Meister, G. : Die Rechtsstellung des reisenden Kaufmanns. Dans : Schweiz. Handbuch der Absatzförderung und Werbung, Thalwil/Zurich 1946.
- Neukomm, G. : Die Elastizität der Nachfrage. Thèse, Berne 1942.
- Obergericht des Kantons Glarus : Action en nullité concernant l'introduction d'instance, arrêt du 4 mars 1952.
- Obergericht des Kantons Luzern : Action en nullité concernant l'introduction d'instance, arrêt du 9 juin 1950.
- Obergericht des Kantons Thurgau : Commission de recours, ordonnance sur la procédure d'introduction d'instance du 21 avril 1954.
- Oberparleitner, K. : Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels, Berlin/Vienne 1930.
- Organisator, der (Zurich), n° 381, décembre 1950 ; n° 382, janvier 1951 ; n° 383, février 1951 ; n° 438, septembre 1955.
- Oser/Schönenberger : Kommentar zum schweizerischen ZGB, V. Band : Das Obligationenrecht, I. Teil, 2. Auflage, Zurich 1929. V. Band : Das Obligationenrecht, II. Teil, 2. Auflage, Zurich 1936.
- Panchaud/Caprez : Die Rechtsöffnung, traduction allemande par C. Jaeger et M. Daeniker, Zurich 1945.
- Pauls, H.F. : Marktschwankungen und Unternehmerpolitik. Thèse, Lachen 1953.
- Pelzmann, K. : Exposé fait lors de l'assemblée générale de la S.M.T.G. du 16 juin 1953.
- Plesse, G. : Die Finanzierung des Einzelhandels unter besonderer Berücksichtigung der Lieferantenkredite und des Problems ihrer Ablösung durch Bankkredite, Berlin/Leipzig 1937.
- Pracht, W. : Wirtschaftliche Betriebsführung in der Möbelindustrie. Thèse, Berlin 1932.
- Procès-verbal des pourparlers de la conférence consultative sur les ventes à tempérament et les contrats de vente à prépaiement, convoquée par le Département fédéral de justice et police le 5 mai 1955.
- Publications de la campagne tendant à renseigner l'opinion publique sur les contrats à prépaiement.
- Rickenbach, W. : Möglichkeiten der Aufklärung und des Ersatzes. Dans : Schweiz. Zeitschrift für Gemeinnützigkeit, 94^e année, cahier 5/6, mai/juin, Zurich 1955.
- Rosset, P.R. : Postulat, La vente avec prépaiement par acomptes, présenté lors de la session d'automne 1953 des Chambres fédérales.
- La vente à tempérament ; ses aspects économiques et juridiques. Fascicule XII des publications de la Société neuchâteloise de science économique, Zurich 1955.
- Rudolf, F. : Die Abzahlungsfinanzierung in der Schweiz und die Möglichkeiten ihrer Beeinflussung zu konjunkturpolitischen Zwecken. Travail de licence de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de St-Gall, avril 1955 (non publié).
- Russenberger, A. : Der Spezifikationskauf nach schweizerischem Obligationenrecht unter Berücksichtigung der deutschen Regelung. Thèse, Zurich 1918.
- Schlaepfer, A.F. : Die Problematik des Vorzahlungsvertrages. Dans : Schweiz. Gewerbezeitung, n° 27, 9 juillet 1955, Berne.
- Schweizerischer Bankverein : Das Abzahlungsgeschäft in der Schweiz, Bulletin n° 1, 1956.
- Schweiz. Engros-Möbelfabrikantenverband, Rabattliste 1954.

- Schweiz. Gewerbeverband : Procès-verbal de la résolution afférente à la Conférence sur le commerce à financement préalable et à tempérament du 8 décembre 1949.
- Gruppe Handel. Der Detaillist als Unternehmer, Zurich 1947.
 - Rapport du comité d'experts sur la signification des contrats à tempérament et à prépaiement dans le commerce. Berne (sans année d'édition).
- Schweiz. Möbeltreuhandgenossenschaft : Rapports annuels 1950/51/52/53/54.
- Statuts du 23 juin 1955.
- Schweizer Reisekasse, ihr Werden, Wesen und Wirken, Berne (sans année d'édition).
- Orientierung zuhanden der Arbeitgeberschaft, Berne (sans année d'édition).
 - Juli-Nachrichten, Monatsbericht Nr. 7/1955.
 - Reglement II für die Ferieneinlagekasse und den Ferienfonds der Genossenschaft Schweizer Reisekasse.
 - Jahresbericht 1954.
- Statistisches Jahrbuch der Schweiz 1953.
- Strässle, L. : Expertise juridique sur le contrat à prépaiement concernant les meubles (étude non publiée), St-Gall 1955.
- Treuhandgenossenschaft Verein Schweiz. Nähmaschinenhändler, Jahresbericht 1954.
- Vaucher, R. F. : La vente, quelques considérations pratiques sur un chapitre du droit suisse des Obligations, Genève 1949.
- Voigt, F. : Der volkswirtschaftliche Sparprozeß, Berlin 1950.
- Walther, A. : Überblick über die Planung in der Unternehmung. Dans : Planung in der Unternehmung, Zurich 1947.
- Finanzielle Planung. Dans : Planung in der Unternehmung, Zurich 1947.
- Walther, O. : Bausparen in der Schweiz. Thèse, Berne 1936.
- Zimmermann, J. : Lagerumschlag und Rentabilität im Detailhandel, Zurich 1950.
- Zürcher Kantonalbank : Hat das Sparen noch einen Sinn? Dans : Vierteljahresheft, 23^e année, n° 1, mai 1949.

Der Bund (Berne)

Genossenschaft (Bâle)

Merkur (Zurich)

Schaffhauser Nachrichten (Schaffhouse)

Schweizer Gewerbezeitung (Berne)

Schweiz. Handelszeitung (Zurich)

Solothurner Zeitung (Soleure)

St.-Galler Tagblatt (St-Gall)

Tagesanzeiger für Stadt und Kanton Zürich (Zurich)

Neue Zürcher Zeitung (NZZ) (Zurich)

Des informations ont été prises auprès des maisons suivantes :

Möbel AG, St-Gall

Möbel Pfister AG, Suhr

Möbelhaus Jules Lang, Olten

Möbel-Genossenschaft Bâle/Bienne/Zurich

SMTG Weinfelden

Schwob & Cie. AG, Leinenweberei, Berne

Leinengenossenschaft Zurich

Wäscheaussteuerfabrik Willy Lang, Zurich

TGVSN Weinfelden

Radio Steiner, Berne

Kleider Frey AG, Wangen (près Olten)

Schweizer Reisekasse, Berne

Volkswagenwerke, Wolfsburg/Allemagne
Spargesellschaft «Der Check», Bienne
Jelmoli, Grands Magasins S. A., Zurich
Aufklärungsaktion über den Vorzahlungsvertrag, St-Gall
Aktionskomitee gegen Missbräuche im Abzahlungs- und Vorzahlungsgeschäft, Berne
«Winterthur» Lebensversicherungsgesellschaft, Generalagentur Soleure
Schweizerische Volksbank Zurich, Berne, Bienne
Zürcher Kantonalbank, Zurich

ADDENDA

Publications et jurisprudence postérieures à la rédaction du présent ouvrage

1. Publications

Moser, U.: Zur Frage der gesetzlichen Regelung des Vorzahlungskaufes. SJZ 1956, 246.
Piconi, V.: Der Vorzahlungsvertrag. ZfSR 1956, 491.
Rechenberg von, D.: Der Vorzahlungsvertrag. SJZ 1957, 65.
Stofer, H.: Vorentwurf zu einer gesetzlichen Regelung des Abzahlungs- und des Vorauszahlungsvertrages, Bâle 1956.

2. Décision fédérale

Tribunal fédéral: Arrêt du 4 février 1958, Treuvag et Brunner c. Staub. ATF 84 II 13; JdT 1958, 263.

3. Décisions cantonales

Appellationsgericht Kanton Baselstadt: Arrêt du 4 février 1957. Basler Juristische Mitteilungen 1947, 151.
Appellationsgerichtshof des Kantons Bern: Arrêt du 23 mars 1957. SJZ 1957, 291.
Bezirksgericht Schaffhausen: Arrêt du 20 janvier 1956. SJZ 1956, 241.
Bezirksgericht Zürich: Arrêt du 9 octobre 1957. SJZ 1958, 56.
Cour de Justice Civile de Genève: Arrêt du 16 octobre 1956. Sem. Jud, 1957, 529.
Obergericht des Kantons Luzern: Arrêt du 25 septembre 1957. SJZ 1958, 58.
Obergericht des Kantons Zürich: Arrêt du 6 mars 1957. SJZ 1957, 121.
Tribunal Cantonal Vaudois: Cour des poursuites et faillites, arrêt du 25 octobre 1956. JdT 1956 II, 125.
Zivilgericht Baselstadt: Arrêt du 6 juin 1957. SJZ 1957, 224.

Table des matières

Avant-propos	6
Introduction	7

Première partie

Origine et genres des ventes avec prépaiement par acomptes

Chapitre I :	
Origine et développement de la vente avec prépaiement par acomptes	9
Chapitre II :	
Les systèmes de vente avec prépaiement par acomptes	15
A. - Caisse Suisse de voyage	15
1. Généralités	15
2. Nature et fonction	15
3. Quelques statistiques	17
4. Conclusion	17
B. - Caisses d'épargne immobilière	18
1. Généralités	18
2. Principe des caisses d'épargne immobilière	19
3. Nature et fonction des caisses d'épargne immobilière	19
C. - Sociétés d'épargne	22
D. - Le système de prépaiement appliqué au commerce de détail	24
1. Le compte d'épargne	24
2. La carte d'épargne	25

Deuxième Partie

La vente avec prépaiement par acomptes

Chapitre III :	
Le concept de la vente avec prépaiement par acomptes	29
Chapitre IV :	
Les fonctions de la vente avec prépaiement par acomptes	32
A. - Propagande auprès de la clientèle et acquisition	32
B. - La conclusion du contrat	36
1. L'importance du prix	36
2. L'acompte	37
3. La valeur des acomptes	38
4. Le délai	39
5. La date des échéances	41
C. - Opérations après la conclusion du contrat	42
1. L'enregistrement	42
2. Le contrôle de la solvabilité	43
3. L'attribution du crédit	44
a) L'établissement du carnet d'épargne	44
b) L'encaissement	45
c) Le procédé de sommation	48
D. - La résiliation du contrat	50

Troisième Partie

L'importance de la vente avec prépaiement par acomptes

Chapitre V :

L'importance économique que le prépaiement revêt pour les intéressés	53
A. - L'importance pour l'acheteur	53
1. Les avantages pour l'acheteur	53
2. Les inconvénients pour l'acheteur	55
B. - L'importance pour le vendeur	61
1. Les avantages pour le vendeur	61
a) L'accroissement du chiffre d'affaires	61
b) Le report des risques	62
c) Planification simplifiée	65
d) L'achat de marchandises à meilleur compte	66
e) Réduction des fluctuations du chiffre d'affaires	67
2. Les inconvénients pour le vendeur	68
a) Frais élevés	68
b) L'engagement des capitaux	69

Chapitre VI :

L'importance de la vente avec prépaiement par acomptes pour l'économie nationale ..	71
A. - L'importance pour l'économie nationale et les effets de l'épargne visant un but déterminé	72
B. - Répercussions sur la politique de la conjoncture	77
C. - Effets sur les industries de production de biens de consommation acquis par acomptes de prépaiement	83
D. - Les répercussions sur les petites et les moyennes entreprises	85

Chapitre VII :

Les aspects juridiques du contrat de prépaiement	92
A. - Remarques préliminaires	92
B. - De la nature juridique du contrat de prépaiement	92
C. - Les particularités du contrat de prépaiement	97
D. - Le contrat de prépaiement et les dispositions générales du droit des obligations ..	100
1. L'emploi du mot «épargne»	100
2. La conclusion du contrat	101
3. Le rapport entre le prix total et les acomptes	103
4. La durée du contrat	105
5. Le droit de se départir du contrat	106
6. La détermination de l'objet de la vente	108

Quatrième Partie

Esquisse d'une solution du problème de la vente avec prépaiement par acomptes

Chapitre VIII :

Les possibilités d'assainissement	110
A. - Remarques préliminaires	110
B. - Les mesures législatives	110
C. - Les modalités d'une mise en garde	117
D. - Les moyens de substitution éventuels	121

Chapitre IX :

Conclusions	126
Bibliographie	129
Table des matières	134

